



**ESCUELA DE POSGRADO**  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas  
en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016**

**TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:**

Maestro en administración de negocios - MBA

**AUTOR:**

Br. Luis Alberto Guevara Hermoza

**ASESORA:**

Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe

**SECCIÓN:**

Ciencias empresariales

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

Planificación

**PERÚ – 2017**

**Página del jurado**

Dr. Edwin Martínez López  
Presidente

Dra. Dora Ponce Yactayo  
Secretario

Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe  
Vocal

## **Dedicatoria**

Dedico el presente trabajo de investigación a todos los emprendedores conductores de las MYPEs, que con esfuerzos increíbles logran hacer crecer su empresa y como consecuencia generan trabajo para muchos peruanos. Deseo que el contenido de esta investigación se convierta en una herramienta que mejore la gestión de las MYPEs y contribuya a su crecimiento.

## **Agradecimiento**

Agradezco a Dios quien ha sido mi guía y fuerza para llegar al final de este camino, que estuvo lleno de contratiempos y obstáculos.

A mi esposa Milagros, quién me animó día a día y fue mi luz en momentos de incertidumbre. A mis hijos Luis y Gabriel, que son la razón de todos mis esfuerzos. Y con mucho cariño a mi mamá Irma que continúa alentándome, desde el cielo, para seguir superándome.

Un agradecimiento particular a mis profesores por compartir sus conocimientos y muy especial a mi asesora la Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe por su atención e interés en mi investigación, a mi revisora la Dra. Dora Ponce Yactayo por su minuciosidad extraordinaria que me ayudó muchísimo y al Dr. Ángel Salvatierra quién me encaminó en el uso del estadístico correcto para mi investigación.

### **Declaración de autenticidad**

Yo, Luis Alberto Guevara Hermoza con DNI 25694576, domiciliado en Lima, como estudiante del programa de postgrado de Maestría en Administración de Negocios-MBA, dando cumplimiento al Reglamento de Grados y Título y demás disposiciones emitidas por la Universidad César Vallejo, declaro en juramento que soy autor de la presente investigación titulado “Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE’s confeccionistas textiles en Los Olivos 2016”, que toda la documentación que adjunto es veraz y autentica, que todos los datos, análisis, síntesis de la información y resultados son de mi entera responsabilidad como autor del presente trabajo de investigación.

En consecuencia, asumo la responsabilidad si hubiera cualquier evento de falsedad de documentación presentada y me someteré, de ser necesario, a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 07 de junio del 2017.

Autor

.....  
Luis Alberto Guevara Hermoza  
DNI 25694576

## Presentación

Ilustres señores del Jurado, ponemos a vuestro juicio el presente trabajo de investigación que fue originado por un interés profesional en mi experiencia como asesor y consultor de empresas MYPEs, así como también en el ejercicio de la docencia universitaria, dictando el curso de Costos y Presupuestos en la Universidad César Vallejo (UCV), y cursos de logística y administración en la Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC) y la Pontificia Universidad Católica del Perú (PUCP).

A través de la historia, las MYPEs en el Perú han representado el mayor porcentaje del total de las empresas. Solo en el 2013 (últimas estadísticas del INEI que se tiene registro) las MYPEs representan el 99.6% de todas las empresas peruanas existentes. Por otra parte, según la misma fuente, la tasa de mortalidad de estas en los años 2014-2015 fue de 71%. Esto resulta alarmante porque no solo se tiene registro de Perú sino de la mayoría de otros países de América donde las cifras de mortalidad son similares. Motivado por este contexto de alta natalidad y mortalidad de este tipo de empresas, este trabajo de investigación utiliza el análisis estadístico en un estudio científico cuantitativo correlacional-causal para demostrar la influencia de los costos totales en el presupuesto de ventas en empresas MYPEs de confecciones textiles en Los Olivos en el año 2016, desarrollado en ocho capítulos. Para posteriormente proponer a los gerentes de las MYPEs un manual de cómo recortar los presupuestos de costos totales sin afectar financieramente a la empresa, esperando que se convierta en una herramienta poderosa que mitigue las cifras de mortalidad de las MYPEs.

Dando fiel cumplimiento a los reglamentos de la Escuela de Postgrado y de la Universidad César Vallejo, ponemos a vuestra evaluación el presente trabajo de investigación titulado Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016, con el propósito de obtener el grado académico en la Maestría de Administración de Empresas – MBA.

Quedo agradecido por su gentil atención.

El autor

## Contenido

Página del jurado	II
Dedicatoria	III
Agradecimiento	IV
Declaración de autenticidad	V
Presentación	VI
Contenido	VII
Resumen	XII
Abstract	XIII
I. INTRODUCCIÓN	13
1.1. Antecedentes	15
1.2. Fundamentación científica, técnica o humanística	19
1.3. Justificación	30
1.4. Problema	32
1.5. Hipótesis	40
1.6. Objetivos	40
II. MARCO METODOLÓGICO	41
2.1. Variables	42
2.2. Operacionalización de variables	43
2.3. Metodología	45
2.4. Tipos de estudio	46
2.5. Diseño	47
2.6. Población, muestra y muestreo	47
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	48
2.8. Métodos de análisis de datos	50
2.9. Aspectos éticos	53
III. RESULTADOS	57
IV. DISCUSIÓN	81
V. CONCLUSIONES	78
VI. RECOMENDACIONES	78
VII. REFERENCIAS	80
VIII. ANEXOS	88

Anexo 1: Matriz de consistencia	101
Anexo 2: Matriz de Operacionalización desarrollada	102
Anexo 3: Instrumento	106
Anexo 4: Fiabilidad de prueba piloto	114
Anexo 5: Certificado de valides por juicio de expertos	115
Anexo 6: Constancia de aplicación del instrumento emitida por la institución	121
Anexo 7: Acta de originalidad	131
Anexo 8: Imagen de programa anti plagio Turnitin	132
Anexo 9: Dictamen final	133
Anexo 10: Base de datos de información	134
Anexo 11: Artículo científico	139
Anexo 12: Evidencia fotográfica	151

## Lista de tablas

Tabla 1	Lima Metropolitana: Bajas de empresas, según organización jurídica, 2014-2015	37
Tabla 2	Operacionalización de la variable independiente X: Costos totales	43
Tabla 3	Operacionalización de la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas	44
Tabla 4	Resumen de procesamiento de casos	51
Tabla 5	Estadística de fiabilidad	52
Tabla 6	Resumen de procesamiento de casos	52
Tabla 7	Estadística de fiabilidad	53
Tabla 8	Descripción de los niveles de la variable independiente costos totales	57
Tabla 9	Descripción de los niveles de la dimensión costos variables	58
Tabla 10	Descripción de los niveles de la dimensión costos fijos	59
Tabla 11	Descripción de los niveles de la variable dependiente presupuesto de ventas	60
Tabla 12	Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de ventas en unidades	61
Tabla 13	Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de venta en importe monetario	62
Tabla 14	Resumen de procesamiento de casos	63
Tabla 15	Tabulación cruzada: Costos totales * Presupuesto de ventas	63
Tabla 16	Resumen de procesamiento de casos	66
Tabla 17	Información de ajuste de los modelos	67
Tabla 18	Contraste de razón de verosimilitud	67
Tabla 19	Pseudo R cuadrado	68
Tabla 20	Estimaciones de parámetro	69
Tabla 21	Resumen de procesamiento de casos	71
Tabla 22	Información de ajuste de los modelos	71
Tabla 23	Contraste de la razón de verosimilitud	72

Tabla 24	Pseudo R cuadrado	73
Tabla 25	Estimaciones de parámetro	74
Tabla 26	Resumen de procesamiento de casos	76
Tabla 27	Información de ajuste de los modelos	77
Tabla 28	Contraste de la verosimilitud	78
Tabla 29	Pseudo R cuadrado	79
Tabla 30	Estimaciones de parámetro	80

**Lista de figuras**

Figura 1	Perú Diferencia entre altas y bajas, 2014-2015	35
Figura 2	Perú: Bajas de empresas, según actividad económica, IV trimestre 2015	35
Figura 3	Lima Metropolitana: Altas de empresas, según ámbito geográfico urbano, IV trimestre 2015	36
Figura 4	Lima Metropolitana: Altas de empresas, según actividad económica, IV trimestre 2015	36
Figura 5	Diagrama de Correlación-Causal	46
Figura 6	Descripción de los niveles de la variable independiente costos totales	57
Figura 7	Descripción de los niveles de la dimensión costos variables	58
Figura 8	Descripción de los niveles de la dimensión costos fijos	59
Figura 9	Descripción de los niveles de la variable dependiente presupuesto de ventas	60
Figura 10	Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de ventas en unidades	61
Figura 11	Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de venta en importe monetario	62
Figura 12	Grafico de la tabla de contingencia o cruzada de las variables costos totales y presupuesto de ventas.	64

## Resumen

Esta investigación tiene el interés de demostrar la influencia de los costos totales en el presupuesto de ventas de productos terminados en las empresas MYPEs textiles de confecciones. Estas empresas son dirigidas por sus dueños quienes no cuentan o tienen escasa formación para los negocios y, en consecuencia, enfrentan problemas sin herramientas adecuadas para resolverlos. Usualmente cuando el director de la MYPE se encuentra con poco efectivo o sus ganancias son muy reducidas y no puede cubrir todos sus gastos se ve obligado a recortar sus presupuestos de todas las áreas. Estas decisiones tienen efectos deseados, pero cuando se repiten la situación de la empresa se agrava calamitosamente.

El método que se ha empleado fue hipotético-deductivo para poder llegar a conclusiones particulares. La metodología fue el enfoque cuantitativo y, por lo tanto, de paradigma positivista. Esta investigación tiene un propósito aplicativo en las MYPEs para solucionar sus problemas financieros. El alcance fue explicativo, ya que buscamos la influencia de una variable independiente en otra dependiente. El estudio es no-experimental y de corte transeccional. Para el análisis de nuestra base de datos utilizamos la regresión logística multinomial porque nuestras variables cualitativas son categóricas de escala de medición nominal politómico.

En conclusión, de acuerdo con nuestros resultados  $R^2_N = 0.509$  podemos apreciar que los costos totales sí influyen en el presupuesto de ventas. También demostramos que los costos variables sí influyen en el presupuesto de ventas, y que los costos fijos no influyen significativamente en el presupuesto de ventas.

Palabras clave:

Planificación, costos totales, costos variables, costos fijos, presupuestos de ventas, productos terminados, recorte de costos, MYPEs.

## Abstract

This research has the interest of demonstrating the influence of total costs on the budget of sales of finished products in MYPEs textile clothing companies. These companies are run by their owners who do not have or have little training for business and, consequently, face problems without adequate tools to solve them. Usually when the director of the MYPE finds himself with little cash or his profits are very small and he can not cover all his expenses he is forced to cut his budgets of all the areas. These decisions have desired effects, but when they are repeated the situation of the company is aggravated calamitously.

The method used was hypothetical-deductive in order to reach particular conclusions. The methodology was the quantitative approach and, therefore, of positivist paradigm. This research has an application purpose in the MYPEs to solve their financial problems. The scope was explanatory, since we looked for the influence of an independent variable in another dependent one. The study is non-experimental and transectional. For the analysis of our database we use multinomial logistic regression because our qualitative variables are categorical of politomic nominal measurement scale.

In conclusion according to our results  $R^2N = 0.509$  we can see that the total costs do influence the sales budget. We also show that variable costs do influence the sales budget, and that fixed costs do not significantly influence the sales budget.

Keywords:

Planning, total costs, variable costs, fixed costs, sales budgets, finished products, cost cutting, MYPEs.

## **I. INTRODUCCIÓN**

## **1.1. Antecedentes**

### **Antecedentes nacionales**

Carbonel y Prieto (2015). Realizó un análisis, diagnóstico y propuesta de mejora en el área de confecciones de una empresa textil. San Miguel, Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. El Objetivo principal es aumentar la productividad de la planta de Confecciones de una empresa textil. La población fue los trabajadores de la empresa de confección. La muestra fue los trabajadores de la empresa de confección. La metodología fue descriptiva. La conclusión fue que el planeamiento de costos operativos de la planta de confecciones estaba desactualizado o mal enfocado porque causaba exceso de inventarios, exceso de horas extra, cuellos de botella, alto costo en remuneraciones, alto número de productos en procesos, sobre producción y reprocesos. Optimizando los procesos se logra reducir significativamente los costos operativos y aumentar la rentabilidad. Es necesario que los presupuestos se revisen periódicamente para ajustarlos a la realidad de la empresa, tomando en cuenta los diversos escenarios que se presentan con procesos de producción óptimos y al mismo tiempo dinámico.

Loly y Terrones (2013). Estableció la incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa Segurimaster E.I.R.L. Trujillo – 2011- 2012. Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. El Objetivo de esta investigación fue demostrar la incidencia del presupuesto de costos en el logro de objetivos de la empresa Segurimaster. La población fue los directivos de la empresa Segurimaster. La muestra fue los directivos de la empresa. La metodología fue descriptiva. Como conclusión el presupuesto elaborado por la empresa Segurimaster no influye en lograr de los objetivos estratégicos. Determinaron que los presupuestos mal diseñados por falta de metodología y previsión, no orientan los recursos humanos y logísticos al cumplimiento de los objetivos. Los presupuestos alejados de la realidad no afectan la realización de los objetivos y además no sirven como herramienta para la comunicación entre las diferentes áreas funcionales de la empresa para que facilite el trabajo en conjunto. Los presupuestos mal elaborados no orientan a los gerentes para tomar de decisiones, no racionalizan los recursos

ni favorecen lograr los objetivos de la empresa. Manifiestan también que los presupuestos deben implementarse como soporte a los objetivos alcanzables de la empresa. Debe haber una medición entre lo presupuestado y lo logrado para ayudar a los gerentes a la hora de tomar decisiones en la modificación de los planes y el ajuste de los objetivos.

Linares (2013) hizo una propuesta de implantación de un sistema de planeamiento de manufactura en una empresa de confección de prendas de vestir. San Miguel, Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. El Objetivo principal es desarrollar una propuesta de implementación de un sistema de planeamiento de producción en una planta de confección de ropa. La población fue los trabajadores de la empresa de confección. La muestra fue los trabajadores de la empresa de confección. La metodología fue descriptiva. La conclusión fue que las ventas influyen en la planificación de presupuestos operativos de los procesos de producción. El autor menciona que la planificación de los presupuestos operativos debe considerar el tipo de cliente o la proyección de las ventas. La demanda de los clientes determina la planificación de los presupuestos operativos. El plan de ventas determina de manera directa y dinámica el planeamiento de los presupuestos operativos. Los planeamientos de presupuestos operativos deben implementar todas las consideraciones del plan de ventas y asegurarse de este modo que se cumplan los objetivos de la empresa. De esta manera se obtiene en los presupuestos una herramienta valiosa para tomar decisiones referidas a lograr los objetivos.

### **Antecedentes internacionales**

Vanalla, Moreira y Lucato (2014) establecieron en Manufacturing cost reductions and eco efficiency: a relationship Based on a case study. Revista Independent Journal of Management & Producción. En el afán de aumentar los beneficios o la competitividad para la empresa, se emplean los procedimientos estructurados para reducir costos y gastos de fabricación en el sector textil de Brasil. El procedimiento estructural conocido como análisis de valor en cada proceso de manufactura se enfoca en obtener mejoras significativas para los procesos existentes de manufactura. Se realizó el estudio de un caso de empresa textil de Brasil para

implementar mejora en sus procesos de fabricación. Se emplearon entrevistas con preguntas pertinentes y conversaciones con los entrevistados. Como resultado la facturación de cada mes aumentó a más del 60%. El ahorro en costos fue significativo como en materia prima 42.80%, 45.70% en energía eléctrica, 43.90% en costo de combustible. En total se ahorró 43% en los costos de fabricación, optimizando los procesos con el método de análisis de valor de los procesos. La sostenibilidad de las empresas en los mercados competitivos siempre ha sido preocupación para los gerentes generales en todas las empresas y particularmente en las MYPEs. La supervivencia de las MYPEs define prioritariamente el enfoque de las estrategias operativas y de mercado.

Ortiz (2013) estableció sobre la base de la teoría de restricciones y modelación PL como herramientas de decisión estratégica para el incremento de la productividad en la línea de toallas de una compañía del sector textil y de confecciones, Colombia. Revista Prospect. Propuesta para el uso de presupuestos de costos y gastos (recursos) con el fin de detectar el uso ineficiente. Se plantea el uso de la Teoría de Restricciones (TOC) y la programación lineal (PL) como herramientas en los procesos de producción para el mejor uso de recurso y una mejor gestión en la toma de decisiones del empresario en empresas Mype. Las técnicas propuestas evitan utilizar otras prácticas inadecuadas en la gestión que conllevan a muchas Mypes a reducir sus utilidades generadas por la reducción de los niveles de volumen de ventas y los aumentos de los niveles de presupuestos de costos y gastos. El artículo muestra como la empresa procede a formular estrategias de optimización de procesos a través de los resultados obtenidos por los análisis de restricción y sensibilidad que en consecuencia trajeron la maximización de beneficios financieros para la Mype. Como aporte de la investigación, se probó que la programación lineal (maximización) y la teoría de restricciones convergen, dada su naturaleza de optimización combinatoria, por lo tanto, siempre se buscará las condiciones restrictivas que faciliten el logro del máximo nivel de generación de dinero o utilidades para las empresas.

Brendes y Sandi (2011) realizaron un estudio sobre los Retos y desafíos para el fortalecimiento y apoyo de las capacidades de gestión empresarial a través del

trabajo comunal universitario en las PYMES de Pococí, Limón, Costa Rica. Revista Electrónica de las Sedes Regionales de la Universidad de Costa Rica. La formación académica de los directivos de la microempresa, pequeña y mediana empresa es 21% con estudios universitarios completos, 79% con estudios universitarios incompletos hasta con ningún tipo de educación. Por ejemplo, un 22% de directivos de la microempresa, pequeña y mediana empresa necesita estudios para la elaboración de planes de mercado o presupuestos de ventas y 20% en publicidad y promoción. El 24% no tiene capacidades para elaborar y manejar presupuestos, 21% necesita formación para elaborar la misión, visión y objetivos de sus empresas, y el 19% no sabe estructurar un plan operativo. 14% requiere capacitación en manejo de inventarios y el 21% necesita apoyo en temas de contabilidad. Lo que muestra el bajo nivel de educación lo que demuestra un obstáculo para una correcta gestión empresarial por carecer de conocimientos necesarios de administración de negocios.

## 1.2. Fundamentación científica, técnica o humanística

Hansen & Mowen (2007) definió el presupuesto de operación:

Los componentes para la preparación del presupuesto de operación consiste en una serie de componentes para todas las fases de las operaciones y culmina en un estado de resultados presupuestado: Presupuesto de ventas, Presupuesto de producción, Presupuesto de compras de materiales directos, Presupuesto de mano de obra directa, Presupuesto de costos indirectos, Presupuesto del inventario final de artículos terminados, Presupuesto del costo de ventas, Presupuesto de gastos de marketing, Presupuesto de gastos de investigación y desarrollo, Presupuesto de gastos de administración, Estado de resultados presupuestado. (p. 331)

### **Variable independiente X: Costos totales**

Díaz (2010) definió: Los costos totales son la base para el análisis costo-volumen-utilidad de la empresa, para el siguiente periodo, confeccionado a partir de los costos estimados o estándares, considerando que la cantidad de productos a vender es la misma cantidad de productos a producirse. El alcance de la aplicación de los costos que se verán es a corto plazo, por lo regular a un año; igual al periodo presupuestado.

Sánchez (2012) definió: Económicamente, el presupuesto contiene el volumen de las unidades a producirse que dependerá de la demanda que necesite el mercado, lo cual sería una manera de equilibrar de forma financiera el volumen de los productos terminados a producirse, porque producir por encima de la demanda y no tener consumo tendría como consecuencia gastos numerosos que se traducen en pérdidas en la empresa. El volumen físico consiste en determinar las unidades de productos terminados específicos de producción llamado presupuesto operativo, y para los costos este volumen físico se traduce en piezas. Existen factores en la producción que se toman en cuenta respecto a su volumen físico. Hay costos que son fijos como las máquinas y equipos de producción, pero también hay costos que su comportamiento es variables como la materia prima, los sueldos

y los costos indirectos. La contabilidad de costos determina el costo de producción unitario de los productos que saldrán a la venta, en consecuencia, los presupuestos son una parte de la planeación en unidades monetarias.

García (2008) definió: El presupuesto de costos totales está conformado por el costo fijo y el costo variable. Costos variables engloban a todas las erogaciones que se atribuyen directamente al producto en materia prima, mano de obra, y también los costos indirectos de la fabricación y de ventas de la empresa que tengan una relación variable con respecto a los cambios en las cantidades de unidades producidas y vendidas. Los costos fijos son erogaciones dentro de un periodo de tiempo; se registran en el estado de resultados de forma inmediata e íntegramente dentro del periodo en que suceden. Costos fijos son todas aquellas erogaciones que son constantes en su importe dentro de un periodo de tiempo determinado, y no tienen relación directa con las cantidades de unidades producidas en las operaciones realizadas, engloba a los sueldos y demás prestaciones de los directivos de la planta fabril, los sueldos y demás prestaciones de los directivos administrativos y de ventas de la empresa. Durante el proceso de la planeación, la gerencia generalmente determina un año de duración a cada periodo y supone que los costos fijos se comporten de manera constantes durante ese lapso. En conclusión, los costos variables totales son aquellas erogaciones que cambian en relación razón directa al volumen de las operaciones realizadas, y costos fijos totales son las erogaciones de no cambian a razón directa al volumen de las operaciones dentro de un periodo.

Ramírez (2008) definió: “Un presupuesto es un plan integrador y coordinador que expresa en términos financieros respecto a las operaciones y recursos que forman parte de una empresa para un periodo determinado, para lograr los objetivos fijados por la alta gerencia” (p. 243). “... consiste en cuantificar en términos monetarios la toma de decisiones anticipada y los objetivos trazados, de manera que permitan visualizar su efecto en la empresa y sirvan como herramienta de control administrativo” (p. 243). La formulación del presupuesto de operación es la primera fase en la confección del presupuesto maestro. Es donde determinan los supuestos de las partidas que conformarán o influirán directamente en el logro de

las utilidades para la empresa, en otras palabras, es la utilidad de las operaciones o las utilidades antes de gastos financieros, los impuestos y los repartos de estas utilidades, que es precisamente la última parte del presupuesto de operación.

Horngren, Datar y Rajan (2012) definieron: “Los presupuestos juegan un rol fundamental similar en las empresas. En la ausencia de presupuestos, es difícil que los gerentes y sus subalternos sepan si están en la ruta correcta para alcanzar sus metas de crecimiento y de gastos” (p. 182). Un presupuesto es un plan expresado de forma cuantitativa de los objetivos propuestos por la gerencia dentro de un periodo de tiempo determinado, y se convierte en una herramienta valiosa de ayuda y coordinación para todas las actividades que deberán hacerse para lograr los objetivos planteados.

Hansen, et al (2007) definieron: “El presupuesto es un plan financiero amplio para un año que se forma a partir de varios presupuestos individuales a nivel de departamento y de actividades. El presupuesto maestro se divide en presupuestos de operación y financieros” (p. 327). El presupuesto puede ser de dos grandes tipos: El presupuesto Empresarial y el Presupuesto Público. En esta investigación haremos referencia solo al presupuesto empresarial, ya que nuestro análisis se enfocará al ámbito empresarial.

Hansen, et al (2007) definieron: “El presupuesto de operaciones o presupuesto operativo refleja las actividades que generan ingresos en una empresa. Los presupuestos operativos se reflejan en un estado de resultado proyectado” (p. 327-331).

Hansen, et al (2007) definió: “El presupuesto financiero contienen los flujos de entrada y de salida de efectivo en el presupuesto de efectivo. La posición financiera esperada el final del periodo presupuestado se muestra en el balance general presupuestado” (p. 327).

Hansen, et al (2007) definieron: “Los costos operativos se ocupan de las actividades de generación de ingresos de una empresa: las ventas, la producción y los inventarios de artículos terminados. El resultado final de los presupuestos de

operación es un estado de resultados presupuestado” (p. 327). Está compuesto por, el presupuesto de los volúmenes de ventas, el presupuesto de costos variable y el presupuesto de costos fijos.

Hansen, et al (2007) definieron: “El comportamiento de costos referente al volumen de operación se clasifica en costo fijo porque no cambia con los niveles de las actividades, y el costo variable que se incrementa con el aumento de los niveles de actividad y viceversa” (p. 68).

Hansen, et al (2007) definió: “Los costos variables se definen como aquellos que varían en forma total en proporción directa a los cambios en el generador de actividad” (p. 70). Lo conforman los Presupuestos de materia prima, mano de obra, los costos indirectos variables, y los gastos de ventas y distribución variables.

Hansen, et al (2007) definió: “Los costos fijos son aquellos que en total son constantes dentro del rango relevante a medida que varía el nivel del generador de la actividad” (p. 68). Lo conforman los gastos administrativos, los costos indirectos fijos, y los gastos de ventas y distribución fijos.

Hansen, et al (2007) definió: “El presupuesto de producción es la cantidad de unidades que se deben producir para satisfacer las necesidades de ventas y los requerimientos del inventario final” (p. 332).

Hansen, et al (2007) definió: El presupuesto de mano de obra “contiene el total de horas trabajadas de mano de obra directa necesarias y el costo asociado para el número de unidades incluidas en presupuesto de producción” (p. 333). La relación entre la tecnología existente en la fábrica y la producción final determina la cantidad de horas y su costo de mano de obra directa”

Hansen, et al (2007) definió: “Presupuesto de materia prima similar en formato al presupuesto de producción, se basa en la cantidad de materiales que se necesitan para la producción y en los inventarios de materiales directos” (p. 333).

Hansen, et al (2007) definió: “Presupuesto costo indirecto es el costo esperado de los rubros de manufactura indirectos, no existe una relación insumo producto que sea fácilmente identificable para los rubros de los costos indirectos. Estos son de dos tipos de costos: variables y fijos” (p. 334).

Hansen, et al (2007) definió: “Presupuestos de costos indirectos de fabricación (CIF) fijos, son los costos indirectos que no varían con los niveles de actividades dentro de la empresa” (p. 333).

Hansen, et al (2007) definió: “Presupuestos de costos indirectos de fabricación (CIF) variable, son los costos indirectos que sí varían con los niveles de actividades dentro de la empresa” (p. 334).

Hansen, et al (2007) definió: Presupuestos de gastos administrativos, “la mayoría de estos gastos son fijos con respecto a las ventas, como los salarios, la depreciación sobre los edificios y los equipos de las oficinas generales, los honorarios legales y de auditoría, y así sucesivamente” (p. 338).

Hansen, et al (2007) definió: Presupuesto de gastos de Marketing (ventas y distribución), “son los desembolsos previstos para las actividades de ventas y distribución de la empresa. Pueden ser fijo y variables” (p. 335).

Hansen, et al (2007) definió: Presupuestos de gastos de ventas y distribución fijos, “son los desembolsos previstos para las actividades de ventas y distribución de la empresa que no varían con los niveles de actividades dentro de la empresa” (p. 335).

Hansen, et al (2007) definió: Presupuestos de gastos de ventas y distribución variables, “son los desembolsos previstos para las actividades de ventas y distribución de la empresa que varían con los niveles de actividades dentro de la empresa” (p. 336).

Blocher, et al (2008) indicaron: “Costo: Una empresa lleva a cabo un costo cuando utiliza un recurso para algún fin” (p. 55).

Blocher, Stout, Cokis y Chen (2008) indicaron: “El presupuesto para un periodo específico constituye tanto una pauta para las operaciones como una proyección de los resultados operativos para el periodo presupuestado. Al proceso de elaborar un presupuesto se le conoce como presupuestar” (p. 256).

Blocher, et al (2008) indicaron: “El costo total se compone de los costos variables y los costos fijos” (p. 60).

Blocher, et al (2008) indicaron: El presupuesto de costos totales “es la expresión financiera o no, del plan de acción u operaciones de una organización para un periodo determinado” (p. 256); el presupuesto identifica claramente que recursos y que compromisos necesita la organización para que logre sus objetivos planteados en un periodo determinado.

Blocher, et al (2008) indicaron: Los Costos variables son las erogaciones que cambian proporcionales respecto del generador de costo. El generador de costo se puede referir al cambio de actividades o a los cambios de los volúmenes de operaciones, en forma práctica, la contabilidad administrativa usa frecuentemente el concepto de costos variables para referirse a los generadores de costo relacionados con los volúmenes de operaciones. Los costos de materias primas directas y mano de obra directa son costos variables típicos.

Blocher, et al (2008) indicaron: costo fijo es la segunda parte del costo total, no presenta variación con respecto a los volúmenes de la producción dentro de un período de tiempo razonable. Parte de los costos fijos son los costos indirectos de fabricación como los costos de las instalaciones fabriles (depreciación o alquiler, seguros, impuestos sobre el edificio de la planta, etc.), los sueldos de los supervisores de producción y además los costos servicios a la fabricación que no están en relación directa con la cantidad de productos terminados.

Blocher, et al (2008) indicaron: Un costo directo se llama así porque es posible rastrearlo de forma directa de manera económica y conveniente para un objeto de costo. Los costos de materias primas que se consumen en la fabricación de

productos son costos directos porque desde su origen hasta que son consumidos se pueden rastrear de forma directa hasta el producto.

Blocher, et al (2008) indicaron: Un costo indirecto se llama así porque no es posible rastrearlo de forma directa de manera conveniente y económica para un objeto de costo. Los costos que son necesarios para supervisar trabajadores en la fábrica y el costo de almacenar materiales son algunos de los costos que no podemos rastrearlos hasta una unidad de producción, por esta razón se les considera costos indirectos. Por esta razón, como los costos indirectos no se pueden rastrear fácilmente, entonces asignamos estos al objeto de costo utilizando uno o varios generadores de costos.

**Teoría base:** Blocher, Stout, Cokis y Chen

Como conclusión luego de haber revisado la literatura correspondiente, elegimos al autor Blocher, Stout, Cokis y Chen como base teórica para el desarrollo de la investigación.

**Variable independiente costo total:** se compone de los costos variables y los costos fijos, se basan en una teoría de relación matemática entre los costos totales (CT), los costos variables (CV), el volumen de producción (Q), los costos variables unitarios (CVu) y los costos fijos (CF) donde se relacionan dentro de un rango definido y razonable de la siguiente manera:

$$CT = CV + CF$$

$$CVu = CV / Q$$

$$CV = Q \times CVu$$

$$CT = Q \times CVu + CF$$

**Dimensión costos variables:** son las erogaciones que cambian proporcionalmente respecto del generador de costo como los volúmenes de operaciones. Los costos de materias primas directas y mano de obra directa, costos indirectos fabriles, gastos de distribución y ventas, son costos variables típicos.

**Dimensión costos fijos:** son los costos que no presenta variación con respecto a los volúmenes de la producción. Parte de los costos fijos son los costos indirectos de fabricación de las instalaciones fabriles, gastos administrativos, gastos de distribución y ventas que no están en relación directa con la cantidad de productos terminados.

### **Variable dependiente Y: Presupuesto de ventas**

Ramírez (2008) indicó: El primer reto que realizará la organización será definir el comportamiento de la demanda; dicho de otra manera, conocer cuánto demandará el mercado. Concluida esta etapa se estará preparado para confeccionar el presupuesto de producción. Comúnmente se hace de esta manera, ya que la mayoría de las empresas tiene capacidad ociosa; esto es, la demanda es menor que la capacidad instalada para producir. Para confeccionar el presupuesto de ventas se recomienda la secuencia siguiente: a) Determinar claramente el objetivo que desea lograr la empresa respecto al nivel de ventas en un periodo determinado, así como las estrategias que se desarrollarán para lograrlo. b) Realizar un estudio del futuro de la demanda, apoyado en ciertos métodos que garanticen la objetividad de los datos, como análisis de regresión y correlación, análisis de la industria, análisis de la economía, etcétera. c) Elaborar el presupuesto de ventas (considerando los datos pronosticados del inciso anterior y el juicio profesional de los ejecutivos de ventas) distribuyéndolo en zonas, divisiones, líneas, etcétera

Hornigren, Datar y Rajan (2012) indicaron: La formulación del pronóstico de ventas siempre es el punto de partida en el presupuesto operativo; Esto se explica observando que tanto el nivel de producción como el nivel del inventario (costos de manufactura) y también los costos que no son de manufactura pero que dependen del volumen del pronóstico de ventas en productos físicos o en monedas. Existen

factores que influyen directamente e indirectamente en el pronóstico de ventas, estos incluyen el volumen de ventas en periodos anteriores, los factores económicos en general, las industrias similares, los resultados de los estudios de investigación de marketing, las políticas de precios dentro de la empresa, el tipo o intensidad de la publicidad y las estrategias de promociones de ventas, la actividad de la competencia directa e indirecta y la legislación reguladora del estado.

Garrison, Noreen y Brewer (2007) indicaron: Como ya sabemos el presupuesto de ventas se inicia con el pronóstico de ventas de la empresa. Para este fin frecuentemente, se utilizan los presupuestos de las ventas del periodo anterior como primer punto de referencia para preparar nuestro pronóstico de ventas. Necesariamente se deben revisar los pedidos no cumplidos, los planes de marketing de la empresa y la política de precios, los factores de la industria y las condiciones económicas del país. Se puede usar la estadística para procesar los datos tener como resultado modelos útiles para predecir las condiciones que afectan a las ventas de nuestra empresa. El presupuesto de ventas es el comienzo para preparar el presupuesto maestro. Todos los demás presupuestos como compras, producción, inventarios y otros gastos, dependen de este. Todos los presupuestos de ventas se elaboran como resultado de multiplicar las ventas presupuestadas en unidades por el precio unitario de cada producto. Para elaborar el presupuesto de efectivo se recurre necesariamente al presupuesto de ventas. Los cobros de efectivo son iguales a los ingresos por las ventas realizadas a clientes en los periodos anteriores más los cobros realizados con ventas presupuestadas del periodo actual.

Hansen, et al (2007) Indicó: “El pronóstico de ventas es la base para el presupuesto de ventas, que, a la vez, es la base para todos los demás presupuestos de operación y para la mayoría de los presupuestos financieros” (p. 329). Siguiendo la lógica podemos entender que el nivel de exactitud que tenga el pronóstico de ventas influye directamente en la totalidad del presupuesto maestro. La confección correcta del pronóstico de ventas es generalmente una actividad de responsabilidad del área de mercadeo. Se podría realizar pidiendo a cada vendedor que realice predicciones de ventas de su zona designada, y combinadas con las predicciones

de los demás vendedores se agrupen para formar un pronóstico de ventas de toda la empresa. El autor sugiere que para mejorar la exactitud del pronóstico de ventas se puede adicionar nuevos elementos de análisis como el factor económico actual, las políticas de fijación de precios de la empresa, la intensidad de la publicidad, la competencia actual y otros aspectos similares. Para muchas grandes empresas que requieren de mayor sofisticación y exactitud en el pronóstico recurren a herramientas de análisis como el análisis de correlación, los modelos econométricos, el análisis de series de tiempo y el análisis de la industria.

Hansen, et al (2007) Indicó: Se considera al presupuesto de ventas como la base primera que hace posible formular los demás presupuestos operativos y financieros. En consecuencia, lo establecido en el presupuesto de ventas influye de manera directa a la consistencia de la totalidad del presupuesto maestro.

Hansen, et al (2007) Indicó: “El presupuesto de ventas es una proyección aprobada por el comité de presupuestos que describe las ventas esperadas para cada producto en unidades y en importe monetario”. (p. 331)

Hansen, et al (2007) definió: “El presupuesto de volúmenes de ventas es la base para todos los demás presupuestos de operación y para la mayoría de los presupuestos financieros. En concordancia, la exactitud del pronóstico de ventas afecta en forma muy significativa a la solidez de la totalidad del presupuesto maestro” (p. 329).

### **Teoría base:** Hansen y Mowen

Como conclusión luego de haber revisado la literatura correspondiente, elegimos al autor Hansen y Mowen como base teórica para el desarrollo de la variable dependiente de la investigación.

**Variable dependiente presupuestos de ventas:** se basan en una teoría de relación matemática entre las ventas totales en soles o importe de ventas ( $V_s$ ), las ventas totales en unidades ( $V_u$ ), el volumen vendido o producido ( $Q$ ) y el precio de

un producto producido ( $P_u$ ) donde se relacionan dentro de un rango definido y razonable de la siguiente manera:

$$V_s = P_u \times Q$$

$V_u = Q$  (esto ocurre en empresas que trabajan con un pedido del cliente antes del inicio de la producción, como en el caso de las MYPEs de confecciones textiles).

**Dimensión presupuesto de ventas en unidades:** el presupuesto de ventas es una proyección aprobada por el comité de presupuestos que describe las ventas esperadas para cada producto en unidades.

**Dimensión presupuesto de ventas en importe monetario:** el presupuesto de ventas es una proyección aprobada por el comité de presupuestos que describe las ventas esperadas para cada producto en importe monetario.

### **1.3. Justificación**

#### **Justificación teórica**

Con este trabajo pretendo aportar los resultados como antecedente para futuros trabajos de investigación. También, basado en los resultados, propondremos un manual para el recorte de costos totales, cuando en tiempos de crisis, los gerentes de las MYPEs tengan esta herramienta para tomar mejores decisiones.

#### **Justificación metodológica**

La presente investigación busca plantear un nuevo instrumento de medición de las variables, costos totales y presupuestos de ventas, al momento de toma de decisiones de recortar los presupuestos de costos totales de la empresa en todos sus departamentos funcionales. El gerente pueda tener una herramienta metodológica de cómo recortar los presupuestos de una manera que no perjudique financieramente a la empresa.

#### **Justificación práctica**

La presente investigación tiene el interés de resolver el problema de cómo recortar los costos totales minimizando el impacto en los presupuestos de ventas y la rentabilidad, al demostrar la influencia de los costos totales en el presupuesto de productos terminados para las ventas en las empresas MYPEs textiles de confecciones.

#### **Justificación económica**

En el Perú, según estadísticas del INEI del 2013, el 99.6% son Mype's y aportan más del 50% del PBI y son las principales generadoras de empleo en la economía. Aportaremos la mejor manera de recortar los costos totales. Una situación típica entre el día y día de los directivos es la falta de efectivo o las bajas ganancias, situación que resuelven usualmente recortando los presupuestos de costos totales de todas las áreas, no pocas veces, con un criterio uniforme. Digamos por ejemplo que ellos deciden así: Hay que recortar el 20% de todos los presupuestos de todas las áreas y de esta forma aumentaremos las ganancias o tendremos más efectivo

para seguir trabajando. Muy a corto plazo, estas decisiones tienen efectos deseados, pero cuando se repiten a menudo (y así sucede) la situación de la empresa se agrava calamitosamente, llegando en el mejor de los casos a tener ingresos que apenas cubren los gastos de la empresa, y en el peor de los casos las MYPEs quiebran.

### **Justificación social**

En el 2013 existieron un millón 713 mil 272 empresas de las cuales el 99.6% son Mype's, de las cuales el 26.7% son Mype's del sector textil. En el año 2016, el Ministerio de la Producción registró 704 MYPEs de confecciones existentes en Los Olivos (REMYPE, 2016). Aunque esta cifra no es constante ya que anualmente se dan de baja y se dan de alta las MYPEs. Estas empresas son dirigidas por sus dueños o un gerente general que frecuentemente es familiar del dueño. Ellos tienen como características muchas habilidades, su empeño y constancia en llevar al crecimiento a la empresa, arduo trabajo y un gran espíritu emprendedor, aunque con poca formación para los negocios en administración, finanzas, logística y marketing, y en consecuencia enfrentan problemas sin herramientas adecuadas para resolverlos. En consecuencia, es sumamente relevante determinar la influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016, y así proveer de una herramienta valiosa al gerente de las MYPEs para la mejor toma de decisiones.

## 1.4. Problema

### Como diagnóstico

A nivel internacional. Los resultados estadísticos de fracaso de las Pequeñas y microempresas son altísimos en todos los países que se analicen, aunque varían de país en país.

En México, Velázquez (2007) indicó: el factor de fracaso de una pequeña empresa se debe a las decisiones que toma el dueño sin un diagnóstico de su organización, como base que le permita contar con información sólida en la toma de decisiones concretas que afectan directamente a la organización. “Al cumplir 10 años, solamente 10% de las empresas maduran, tienen éxito y crecen. De acuerdo con Centro-CRECE, 75% de las nuevas empresas mexicanas debe cerrar sus operaciones apenas después de dos años en el mercado” (p. 75).

Lo mismo sucede en España, “el 80% de empresas quiebran en los primeros cinco años. Las estadísticas indican una elevada mortalidad en las empresas de nueva creación: según datos de 2003, más de 70% de los negocios no llegan a los cuatro años de vida”.

En USA, “el promedio de vida de las empresas es de seis años y más de 30% no llega al tercer año”.

En Argentina, GEM (2014) indicó: Argentina genera una gran cantidad de emprendedores. La calidad, motivación y tasa de sobrevivencia sigue siendo el gran problema por resolver. Escasamente el 31,9 % de adultos percibe oportunidades para emprender, comparado con el 67% de Chile, el 65,7% de Colombia, el 62% de Ecuador y Perú.

Finalmente, en Chile, GEM (2015) indicó: los emprendedores poseen educación universitaria completa 25%, educación técnico profesional completa 17%, y con estudios de postgrado 7%.

A nivel nacional. El Congreso de la República (2013) Indicó: en la ley N° 30056 que la Micro empresa son las que sus ventas anuales llegan hasta el monto máximo de 150 UIT (unidad impositiva tributaria, UIT 2017 = S/ 4,050). Pequeña empresa son las que sus ventas anuales superan los 150 UIT hasta el monto máximo de 1,700 UIT (S/ 6'885,000).

Sánchez (2014) Indicó: Las Mype's ocupan más del 70% de la mano de obra del Perú, generan aproximadamente 40% del PBI, el 99% de empresas en el Perú son Mype's. (para, 2). Esta realidad convierte a las MYPEs en un factor social muy importante para el país, dado que son la mayor fuente de empleo y también se tornan en un factor económico muy importante ya que representan un porcentaje alto del PBI. Esto nos obliga a poner una atención especial y permanente en el desarrollo de las MYPEs ya que en términos teóricos son el motor del Perú.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2015) Informó: Que la "tasa de mortalidad" de empresas en el Perú en el 1er trimestre del 2015 dadas de baja entre las empresas dadas de alta son el 59.41% en el primer trimestre. (p. 2). La mortalidad entre los años 2014-2015 fue de 71% de las empresas, se origina por problemas agrupados en administrativos, operativos y estratégicos. Por falta de capacitación en los gerentes y dueños de las MYPEs, estos toman malas decisiones reflejadas en su gestión económica y manejo de presupuestos. Lo que evidencia una urgente capacitación y cambio de mentalidad, porque ya no se puede seguir pensando que para dirigir una MYPE solo hace falta tener empeño, trabajo arduo y un gran espíritu emprendedor. Hace falta capacitación constante.

INEI (2013) indicó: el 33,4% de los propietarios de las Micro y Pequeña Empresas manifestaron tener solo secundaria completa, el 23,0% superior universitaria completa, el 16,2% superior no universitaria completa, el 8,4% superior universitaria incompleta, el 6,9% superior no universitaria incompleta, el 5,4% secundaria incompleta, el 5,1% primaria completa, el 1,6% primaria incompleta y menos del 0,5% de los propietarios no tiene ningún nivel de estudios. (p. 27)

Lo que nos hace ver un panorama en donde en forma general los conductores de las Mype´s no están preparados para dirigir sus negocios.

INEI (2013) indicó: “existen un millón 713 mil 272 empresas de las cuales el 99.6% son Mype´s, de las cuales el 26.7% son Mype´s del sector textil” (para. 3). Lo que nos muestra la gran importancia de atender la realidad y problemática por la que vienen atravesando estas empresas en el Perú.

En el año 2016, el Ministerio de la Producción registró 704 MYPEs de confecciones existentes en Los Olivos (REMYPE, 2016). Aunque esta cifra no es constante porque anualmente se dan de baja y se dan de alta las MYPEs.

En el Perú se registra, como vemos en la figura 1, un saldo de 17,188 empresas como resultado de la diferencia entre las empresas creadas y las empresas que fueron dadas de baja. El 71 % de MYPEs se dieron de baja.

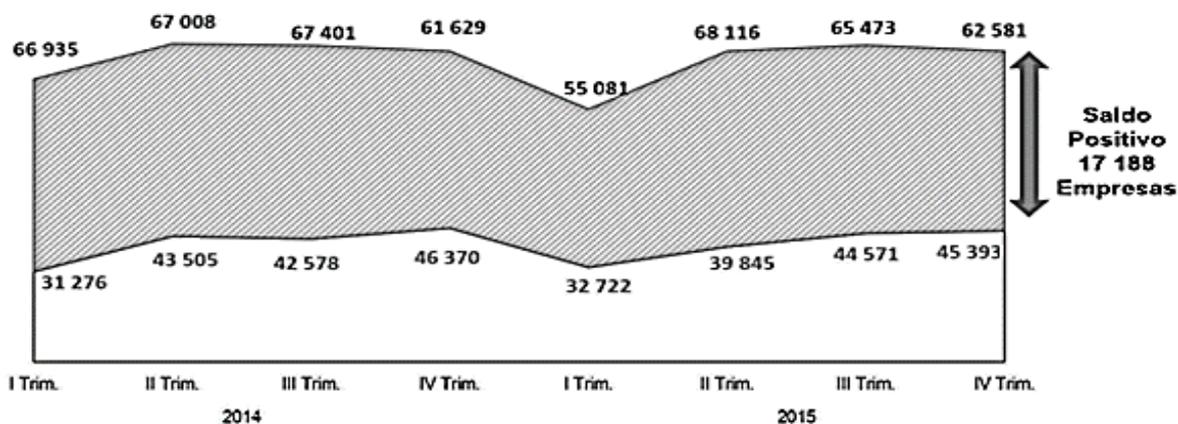
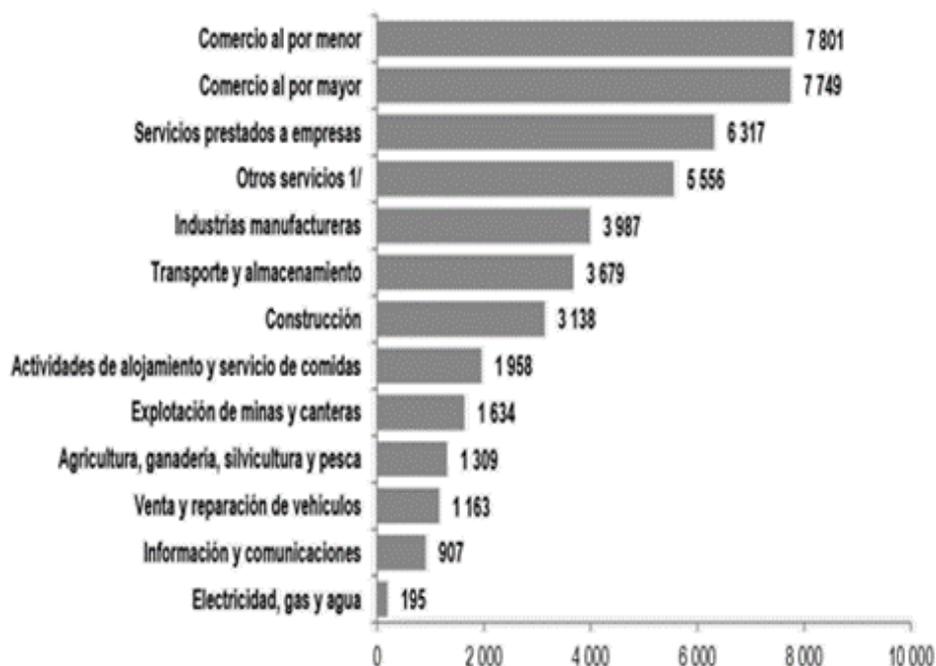


Figura 1: Perú Diferencia entre altas y bajas, 2014-2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016) – Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

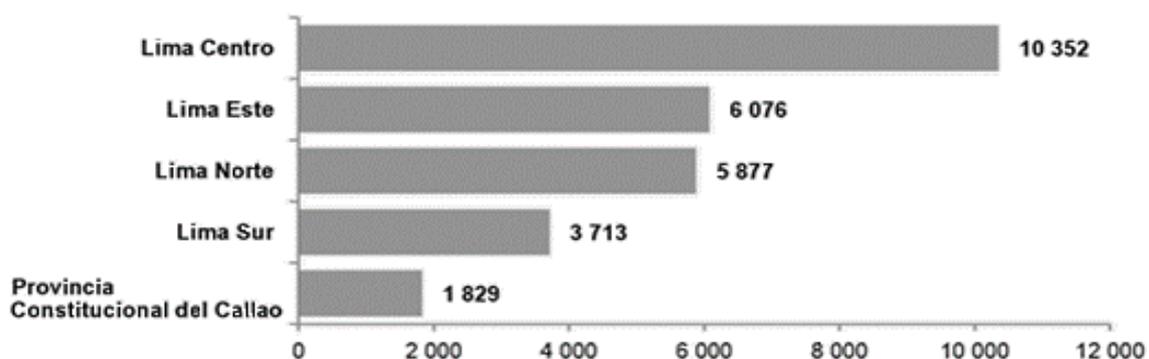
La empresa MYPs, como se muestra en la Figura 2, se encuentran en las actividades económicas de comercio por menor, comercio al por mayor, servicios prestados a empresas, otros servicios e Industrias manufactureras, que coincidentemente son las que registran la mayor cantidad de empresas que son dadas de baja en IV semestre del 2015.



1/ Incluye actividades inmobiliarias, administración pública, enseñanza, salud, salones de belleza, actividades artísticas, de entretenimiento y otras actividades de servicios personales.

*Figura 2:* Perú: Bajas de empresas, según actividad económica, IV trimestre 2015  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016) – Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

En el caso particular de nuestra investigación, el distrito de Los Olivos dentro de Lima Metropolitana, según la Figura 3, observamos que Lima Norte ocupa el tercer lugar con empresas creadas. Lamentablemente no hay información oficial del INEI de empresas de confecciones y en especial del cono norte y menos del caso



específico del distrito de Los Olivos.

*Figura 3:* Lima Metropolitana: Altas de empresas, según ámbito geográfico urbano, IV trimestre 2015  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016) – Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

En la Figura 4, observamos que las industrias manufactureras, donde pertenecen las MYPEs de confecciones, ocupan el tercer lugar de nuevas empresas en el IV semestre del 2015.



1/ Incluye actividades inmobiliarias, enseñanza, salud, salones de belleza, actividades artísticas, de entretenimiento y otras actividades de servicios personales.

*Figura 4:* Lima Metropolitana: Altas de empresas, según actividad económica, IV trimestre 2015

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016) – Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

En la Tabla 1 se muestra que al mayor número de empresas dadas de baja son las personas naturales que en su total son MYPEs. Evidencia de la alta necesidad de capacitar a estas empresas para aumentar sus posibilidades de fracaso.

Tabla 1

*Lima Metropolitana: Bajas de empresas, según organización jurídica, 2014-2015*

Organización jurídica	2014	2015	Estructura %	Var. %
	IV Trim	IV Trim	IV Trim. 2015	2015/14
Total	21 876	20 868	100,0	-4,6
Persona Natural	10 367	9 628	46,1	-7,1
Sociedad Anónima	6 838	6 783	32,5	-0,8
Sociedad Civil	300	248	1,2	-17,3
Sociedad Comercial de Resp. Ltda.	808	685	3,3	-15,2
Empresa Individual de Resp. Ltda.	2 786	2 808	13,5	0,8
Asociaciones	509	458	2,2	-10,0
Otros 1/	268	258	1,2	-3,7

Nota: 1/ Incluye sociedad comandita simple, sociedad comandita por acciones, sociedad colectiva, fundaciones, cooperativas y no especificado.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística (2016) – Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

A nivel empresarial. Martha Cuentas (2010) indicó: “los altos costos de producción de las microempresas también son causales para el fracaso. “Las microempresas deberían agruparse en gremios para contratar servicios de asistencia técnica y costear los gastos” (para. 6). Esto es debido a que los directivos de las MYPEs no cuentan con el nivel adecuado de estudios para dirigir su empresa en los temas de administración, contabilidad, publicidad, planeamiento de la producción y presupuestos.

La alta dirección de la empresa en momentos de crisis, le toca decidir en un dilema muy recurrente: recortar gastos previstos en los presupuestos u optimizar procesos. Optimizar procesos implica un procedimiento largo que genera impaciencia y mucha inversión, cuando lo que se quiere es un descenso rápido en los gastos, por lo que la mayoría de gerentes decide recortar los presupuesto, lo que significa designar menos recursos a cada área funcional de la empresa.

### **Como pronóstico**

A futuro y a lo largo de la vida empresarial, en donde tienen que convivir con la competencia, surgen retos cada vez más exigentes para los directivos de las Mype's, estos retos se ubican en dos principales temas: (a). Crear nuevos productos y (b). Generar las máximas utilidades.

Estos dos temas se vinculan estrechamente al momento de definir los costos que están expresados en los presupuestos de producción asignados, en el momento de la planeación, a cada departamento de la empresa, que de ser recortados indiscriminadamente por los gerentes afectarían de forma contundente al presupuesto de ventas, y más allá a mediano plazo bajarían la calidad y por lo tanto afectarían a la demanda de los consumidores provocando el rechazo del producto, y en términos definitivos conducirían a la empresa a la quiebra o fracaso total.

Si bien es cierto hay una buena expectativa por la economía peruanas, actualmente en las mype's se evidencia que no tienen una certificación de calidad o ni siquiera están en procesos previos para obtener esas certificaciones. Ahora las certificaciones son un referente para poder avanzar no solamente a nivel nacional sino para estar por delante de muchos competidores”.

Por lo general, los conductores de empresas MYPEs no manejan herramientas de gestión por lo que en momentos de crisis toman decisiones de recorte de presupuestos sin criterios confiables repercutiendo de manera negativa en las ventas.

El fracaso, en líneas generales es debido a los errores en el manejo de los costos presupuestados en las diferentes áreas de la empresa por parte del gerente o administrador o promotor o emprendedor de la Mype.

### **Como control del pronóstico**

Para épocas de crisis, nuestra propuesta de solución consiste en confirmar que sí es posible reducir los costos sin afectar los volúmenes de ventas de manera

significativa con un manual para la reducción de costo o recorte de presupuestos, fruto de esta investigación.

Sugerimos de manera preventiva en épocas de bonanza, optimizar los procesos de producción y de otras áreas, ya que se mejoran los factores de producción: la tecnología de las maquinarias, los proveedores de materia prima, las formas de hacer los procesos por la mano de obra y la revisión de los costos asociados.

Esta realidad obliga a encontrar el método de cómo realizar un recorte de los costos totales de la empresa de manera que no perjudique la situación financiera de la empresa, en consecuencia, investigamos la influencia de los costos totales en el presupuesto de ventas para hallar la forma de reducir los costos totales sin afectar financieramente a la empresa.

#### Problema general

¿Cómo influyen los costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE´s confeccionistas textiles en Los Olivos 2016?

#### Problemas específicos

¿Cómo influyen los costos variables en los presupuestos de ventas en MYPE´s confeccionistas textiles en Los Olivos 2016?

¿Cómo influyen los costos fijos en los presupuestos de ventas en MYPE´s confeccionistas textiles en Los Olivos 2016?

## **1.5. Hipótesis**

### Hipótesis general

Los costos totales influyen en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

### Hipótesis específica

Los costos variables influyen en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

Los costos fijos influyen en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

## **1.6. Objetivos**

### Objetivo General:

Determinar la influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

### Objetivos Específicos:

Determinar la influencia de costos variables en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

Determinar la influencia de costos fijos en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

## **II. MARCO METODOLÓGICO**

## 2.1. Variables

**Variable independiente X: Costos totales.** Es una variable cualitativa con escala nominal politómica.

Definición conceptual:

Blocher, Stout, Cokis y Chen (2008) indicaron: El costo total lo determinamos como la suma de todos los costos fijos del periodo y los costos variables que dependen directamente de los niveles de las operaciones.

**Dimensión costos variables:** Los costos de materias primas directas y mano de obra directa, costos indirectos fabriles, gastos de distribución y ventas, son costos variables típicos.

**Dimensión costos fijos:** Los costos fijos son los costos indirectos de fabricación de las instalaciones fabriles, gastos administrativos, gastos de distribución y ventas que no están en relación directa con la cantidad de productos terminados.

**Variable dependiente Y: Presupuesto de ventas** Es una variable cualitativa con escala nominal politómica.

Definición conceptual:

Hansen, et al (2007) definieron: El presupuesto de ventas “expresa el volumen de ventas en unidades producidas y en unidades monetarias el importe correspondiente. Aprobada por el comité de presupuestos que describe las ventas esperadas para cada producto en unidades y en importe monetario” (p. 331).

**Dimensión presupuesto de ventas en unidades:** Describe las ventas esperadas para cada producto en unidades.

**Dimensión presupuesto de ventas en importe monetario:** Describe las ventas esperadas para cada producto en importe monetario.

## 2.2. Operacionalización de variables

Tabla 2

*Operacionalización de la variable independiente X: Costos totales*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o Rango
Costos totales	Costos Variables	Presupuesto de mano de obra	1, 2, 3, 4		
		Presupuesto de materia prima	5, 6, 7, 8		
		Presupuesto de costos indirectos de fabricación variables	9, 10, 11, 12	1 = Aumentó	Aumentó: 28 - 46
	Costos Fijos	Presupuestos de gastos de ventas y distribución variables	13, 14, 15, 16	2 = Quedó igual	Se mantuvo igual: 47 - 65
		Presupuestos de gastos administrativo	17, 18, 19, 20	3 = Disminuyó	Disminuyó: 66 - 84
		Presupuestos de costos indirectos de fabricación fijos	21, 22, 23, 24		
		Presupuestos de gastos de ventas y distribución fijos	25, 26, 27, 28		

*Nota:* Adaptado de "Metodología de la investigación", por Hernández, Fernández y Baptista, 2006, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 68-70, 327-336.

Tabla 3

*Operacionalización de la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas*

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o Rango
	Presupuesto de ventas en unidades	Unidades de producto terminado	1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16.	1 = Aumentó	Subió: 32 - 53
Presupuesto de ventas				2=Quedó igual	No varió: 54 - 75
	Presupuesto de ventas en importe monetario	Importe de ventas presupuestado	17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25, 26, 27, 28, 29, 30, 31, 32.	3 = Disminuyó	Bajó: 76 - 96

*Nota:* Adaptado de "Metodología de la investigación", por Hernández, Fernández y Baptista, 2006, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 68-70, 327-336.

### 2.3. Metodología

#### **Método de investigación científica:** Hipotético deductivo

Bonilla y Rodríguez (2000) citado por Bernal (2010) definieron: “El método científico se entiende como el conjunto de postulados, reglas y normas para el estudio y la solución de los problemas de investigación” (p. 58). Procedimiento que se sigue para hallar la verdad.

Hernández, Fernández y Baptista (2014) explicaron: “La investigación científica es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno” (p. 4).

Hernández, E. (2006) definió: “El método hipotético-deductivo es la vía primera de inferencias lógicas deductivas para arribar a conclusiones particulares a partir de la Hipótesis, que después se pueden comprobar experimentalmente” (p. 35).

Se propone una hipótesis, hipótesis alterna (H1), luego se contrasta con los hechos de la realidad falseando la hipótesis de estudio, hipótesis nula (H0). Lo que se pone a prueba es la hipótesis nula.

#### **Metodología:**

Bernal (2010) definió: “Metodología es el estudio, descripción, explicación y justificación de los métodos de investigación y no los métodos en sí. Conjunto de aspectos operativos del método de investigación” (p. 59). Conjunto de métodos.

#### Enfoque Cuantitativo

Hernández, et al (2014) explicaron: “Enfoque cuantitativo Utiliza la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías” (p. 4).

Según su propósito: Aplicativo

Sierra (2001). Explicó: La investigación social aplicada busca mejorar y resolver los problemas sociales, consiste en poner en práctica los logros de la investigación.

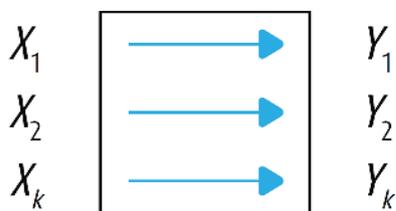
Según su paradigma: Positivista

Vázquez (2001). Explicó: “El positivismo contempla a la ciencia como un intento de codificar y anticipar la experiencia y, considera que el método científico es el único intento válido de conocimiento, basado en los datos observacionales y las mediciones de magnitudes y sucesos” (p. 140)

## 2.4. Tipos de estudio

Alcance correlacional-causal o explicativo

Hernández, et al (2014) explicaron: El diseño explicativo de investigación describe la relación causa-efecto que existe entre dos variables, una independiente X y la otra dependiente Y.



*Figura 5:* Diagrama de Correlación-Causal

Fuente: Adaptado de “Metodología de la investigación”, por R. Hernández, C. Fernández y P. Baptista, 2014, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 157. Donde, X: Variable independiente y Y: Variable dependiente

Según su temporalidad: Transeccional o Transversal

Hernández, et al (2014) explicaron: “Los diseños de investigación transversal recolectan datos en un solo momento, en un tiempo único. Su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como tomar una fotografía de algo que sucede” (p. 154).

## 2.5. Diseño

Diseño No experimental

Hernández, et al (2014) “La Investigación no experimental son estudios que se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para analizarlos” (p.152).

## 2.6. Población, muestra y muestreo

Población

Lind, Marchal y Wathen, S. (2008). explicó: “Población: Conjunto de individuos u objetos de interés o medidas obtenidas a partir de todos los individuos u objetos de interés. La población es todo el grupo de individuos u objetos en estudio”. (p. 07)

Muestra

Lind, et al (2008). explicó: “Muestra es la porción o parte de la población de interés”. (p 07)

En el año 2016, el Ministerio de la Producción registró una población de 704 empresas MYPEs de confecciones existentes en Los Olivos (REMYPE, 2016), aunque esta cifra no es constante porque anualmente se dan de baja y se dan de alta las MYPEs.

La muestra de estudio es igual a la población de empresarios textiles Mypes conocidos y contactados mediante la experiencia profesional en Los Olivos. La muestra comprende a 62 empresas encontradas de confecciones textiles del distrito de Los Olivos, Lima, 2016.

Muestreo

Triola (2009). Explicó: “El muestreo no probabilístico o de conveniencia o intencional es cuando simplemente se utilizan resultados que sean muy fáciles de obtener.” (p. 27).

## Criterios de selección de la muestra o muestreo

Nuestro muestreo es no probabilístico. Hay que considerar que las micro y pequeñas empresas tienen como característica que son en mayoría informales y no definen su domicilio fiscal real para poder ubicarlas. Se realizaron tres convocatorias a las 93 MYPEs encontradas para congregarnos y poder aplicar el instrumento, llegando efectivamente a contactar una muestra de 62 MYPEs de confecciones de los Olivos. Por lo tanto, el muestreo que utilizamos es de conveniencia y en consecuencia la población es igual a nuestra muestra.

## 2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

### **Técnicas de recolección de datos:**

Utilizaremos la encuesta como técnica de recolección de datos cuantitativos.

Bernal (2010) explicó:

La encuesta es una de las técnicas de recolección de información más usadas, a pesar de que cada vez pierde mayor credibilidad por el sesgo de las personas encuestadas. La encuesta se fundamenta en un cuestionario o conjunto de preguntas que se preparan con el propósito de obtener información de las personas. (p. 194)

### **Instrumentos de recolección de datos:**

El instrumento utilizado es un cuestionario con preguntas que relacionan las dos variables definidas previamente.

El instrumento según Sabino (2000) "Es, en principio, cualquier recurso de que se vale el investigador para acercarse a los fenómenos y extraer de ellos información" (p. 114).

Según Sabino (2000) “Los datos primarios son aquellos que el investigador obtiene directamente de la realidad, recolectándolos con sus propios instrumentos” (p. 115). La fuente de información es primaria, ya que se recopilará la información de los gerentes y dueños de las empresas Mype del sector de confecciones textil en Los Olivos.

Bernal (2010) explicó:

El cuestionario es un conjunto de preguntas diseñadas para generar los datos necesarios, con el propósito de alcanzar los objetivos del proyecto de investigación. Se trata de un plan formal para recabar información de la unidad de análisis objeto de estudio y centro del problema de investigación. (p. 250)

Utilizamos el método de la encuesta para lo cual se elaboró un instrumento que consiste en un cuestionario, para identificar la relación entre los costos totales y el presupuesto del volumen de ventas.

El cuestionario consta de 3 partes: En la parte 1: Datos Generales como: nombre de la empresa. En la parte 2: Datos Específicos donde se recoge los datos de las respuestas de los entrevistados respecto a la variable independiente X: Costos totales. En la parte 3: Datos Específicos donde se recoge los datos de las respuestas de los entrevistados respecto a la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas. Se utilizó el programa SPSS v.22 para realizar los cálculos estadísticos.

## 2.8. Métodos de análisis de datos

### Procedimientos de recolección de datos

Se realizó tres convocatorias en las instalaciones de una MYPE a las cuales acudieron en total 62 empresas, dónde se realizó la aplicación del instrumento a cada gerente general o conductor de la MYPE. Se coordinó previamente el lugar y horario de la convocatoria. Se realizó la encuesta formulando las preguntas del cuestionario por escrito diseñado previamente, tratando en todo momento de establecer un clima cordial y de confianza para obtener las respuestas más confiables.

### Métodos de análisis de datos

El método de análisis de datos fue el inferencial y descriptivo. Los resultados se organizaron en una hoja Excel para luego con la utilización del software SPSS v.22 hicimos el análisis estadístico, los resultados se evidencian un informe con tablas y gráficos.

### Confiabilidad

Si la escala es politómica (nominal, ordinal o numérica) se utiliza el alfa de Cronbach de acuerdo con Nunnally, (citado por Wang, K. J., & Lestary, Y.D, 2013), para valores de alfa mayores a 0.7 se considera que el instrumento es fiable.

Se realiza en la prueba piloto y con los datos tabulados se calcula el alfa.

A partir de las varianzas, el alfa de Cronbach se calcula así:

$$\alpha = \left[ \frac{k}{k-1} \right] \left[ 1 - \frac{\sum_{i=1}^k S_i^2}{S_t^2} \right]$$

donde:

- $S_i^2$  es la **varianza** del ítem  $i$ ,
- $S_t^2$  es la **varianza** de los valores totales observados
- $k$  es el número de preguntas o ítems.

### Interpretación de la fórmula

Al crear una escala de medición fiable esperamos que todos los ítems tengan correlación entre sí. Al analizar la fórmula por la teoría de límites observamos que el máximo valor alcanzable se presenta cuando los ítems X1, X2, X3, ..., Xk adquieren el mismo valor. En este caso el valor del alfa sería igual a 1. En el caso de que los ítems no tengan correlación entre sí, al analizar la fórmula del alfa, observaríamos que el valor sería igual a cero. Por lo tanto, el instrumento no sería fiable. Sin embargo, el alfa de Cronbach puede tomar valores negativos en el caso de que parejas de ítems se relacionen de manera inversa

El alfa de Cronbach es un coeficiente que sirve para medir la confiabilidad de una escala de medición de las respuestas de los ítems de un instrumento, por lo tanto, no es un estadístico y en consecuencia no considera un p-valor que se utilice para evaluar alguna hipótesis. Para su interpretación se considera valores del alfa de aceptables o confiables a partir de 0.7 en la mayoría de los casos y en concordancia con innumerables autores.

### **Confiabilidad del cuestionario o instrumento de la variable independiente X: Costos totales.**

Realizamos una prueba piloto a 12 gerentes, a cuya base de datos recogido, se le aplicó el software SPSS para calcular el Alfa de Cronbach. Se obtuvo un nivel de confiabilidad de 0,903.

Ello determinó que el instrumento a emplear fue fiable para ser aplicado a la muestra establecida.

Tabla 4

#### *Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 5

*Estadística de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,938	28

Baremos o niveles y rangos de la variable Costos totales:

Aumentó [28 - 46]

Se mantuvo igual [47 - 65]

Disminuyó [66 - 84]

**Confiabilidad del cuestionario o instrumento de la variable dependiente Y:  
Presupuesto de ventas.**

Realizamos una prueba piloto en cuya base de datos recogida, se le aplicó el software SPSS para calcular el Alfa de Cronbach. Se obtuvo un nivel de confiabilidad de 0,927.

Ello determinó que el instrumento a emplear fue fiable para ser aplicado a la muestra establecida.

Tabla 6

*Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Tabla 7

*Estadística de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,927	32

Baremos o niveles y rangos de la variable Presupuesto de ventas:

Subió [32 - 53]

No varió [54 - 75]

Bajó [76 - 96]

**Validez de contenido**

Abad, Garrido, Olea y Ponsoda (2006) explicaron: “El proceso de validación de contenido es eminentemente lógico, pueden utilizarse jueces expertos en el tema para valorar la congruencia entre los diversos ítems y los diversos objetivos” (p. 62).

Utilizamos el juicio de tres expertos para establecer la pertinencia de los ítems del instrumento y de esta manera dar validez al instrumento para ser aplicado a la muestra.

**Estadísticos utilizados**

Para el análisis descriptivo se presentaron tablas con gráficos de frecuencias y tablas cruzadas de baremos con su gráfico y análisis e interpretación respectivo.

Para el análisis inferencial se utilizó el método estadístico multivariado con el análisis de regresión logística multinomial, en vista que las variables son cualitativas de medición categórica nominales politómicas y se pretendió demostrar la influencia de la variable independiente X (costos totales) sobre la variable dependiente Y (presupuesto de ventas).

De acuerdo con la IBM (s/f) la regresión logística multinomial es utilizada en el caso en que se quiera clasificar datos de acuerdo con los valores de un conjunto de variables predictoras. La escala de medición de la variable independiente de tipo categórica nominal y la dependiente también. Los estadísticos que usar son el historial de iteraciones, y matrices de correlación,  $-2 \log$  de verosimilitud, Chi cuadrado de la bondad de ajuste de Pearson, Pseudo-R<sup>2</sup> de Cox y Snell, de Nagelkerke y de McFadden.

Mediremos la calidad de ajuste mediante coeficientes de determinación conocidos como Pseudo R<sup>2</sup> :

Pseudo R<sup>2</sup> de Nagelkerke:  $R^2_N$        $0 \leq R^2_N \leq 1$  es bueno.

Pseudo R<sup>2</sup> de Mc Fadden:  $R^2_{MF}$        $0.2 \leq R^2_{MF} \leq 0.4$  , es bueno,  
pero cercano a 1 es excelente.

Pseudo R<sup>2</sup> de Cox y Snell:  $R^2_{CS}$        $0 \leq R^2_{CS} \leq 1 - ( \sqrt[n]{L_0} )^2$  ,  
Lo = verosimilitud

Según Pando y San Martín (2004) la regresión logística multinomial es una extensión multivariante de la regresión logística binaria ampliamente conocida. La variable independiente debe ser nominal politómica, la variable dependiente debe ser nominal politómica (factores) o continuas (regresores).

## **2.9. Aspectos éticos**

No se presentan conflictos éticos en la presente investigación. Todos los gerentes o dueños de las empresas MYPEs que se convocaron para la aplicación de los instrumentos asistieron porque se les ofreció capacitación gratuita sobre temas de su interés, como Formación de consorcios, Procesos de calidad y Ley general de sociedades.

La población total de las MYPEs en Los Olivos según REMYPE-2016 es de 704 empresas, como no se conocía la dirección de las MYPEs en Los Olivos, se convocó a 93 empresarios, por medio de contactos, ofreciéndoles una conferencia de capacitación gratuita para poder reunirlos y aplicar el instrumento, a las que solo asistieron un total de 62, en tres convocatorias.

El presente trabajo de investigación es totalmente original realizado íntegramente por el autor. No se cometió plagio porque se respetó la propiedad intelectual de los autores consultados realizando las citas correspondientes de acuerdo a las normas APA.

### **III. RESULTADOS**

## Estadística descriptiva: Descripción de resultados

### Descripción de los niveles de la variable independiente costos totales

Tabla 8

*Descripción de los niveles de la variable independiente costos totales*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido				
Aumentó	1	1,6	1,6	1,6
Se mantuvo igual	2	3,2	3,2	4,8
Disminuyó	59	95,2	95,2	100,0
Total	62	100,0	100,0	

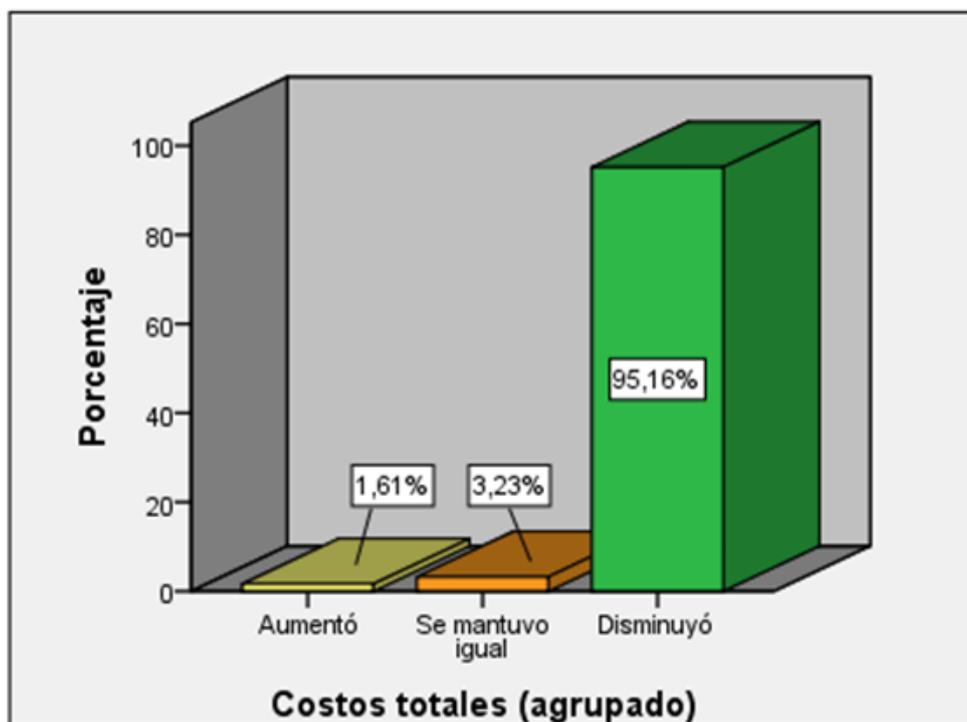


Figura 6: Descripción de los niveles de la variable independiente costos totales

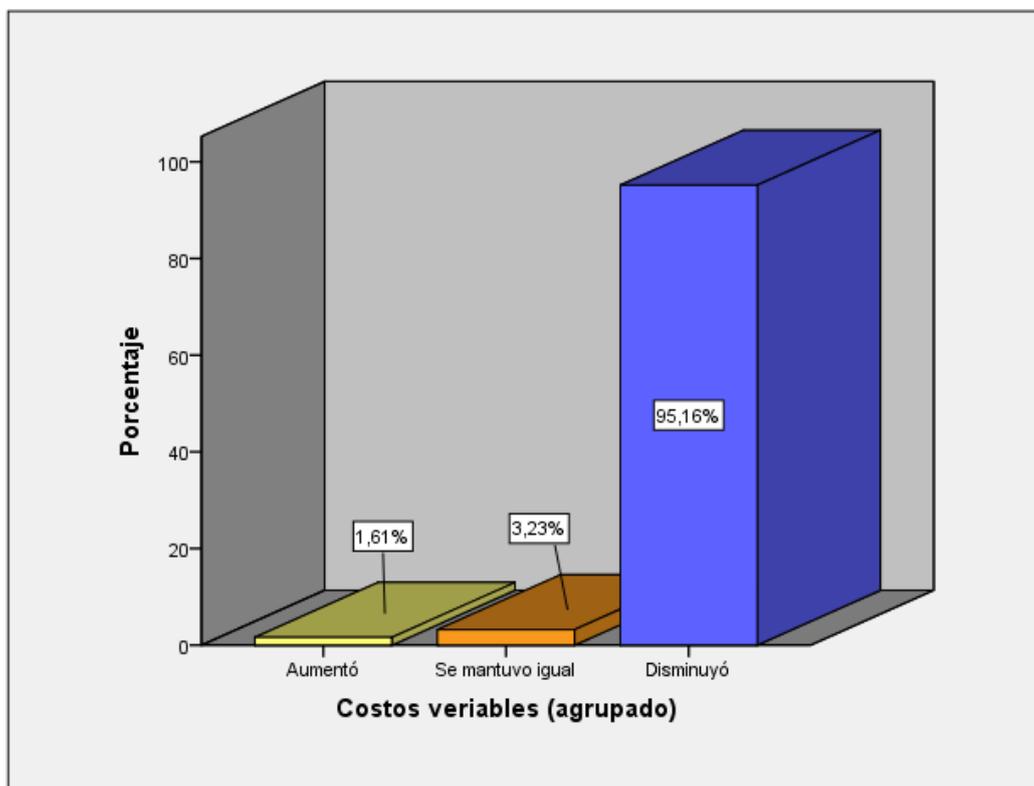
Los resultados descriptivos nos indican que cuando se recorta los costos totales también disminuye los productos terminados presupuestados de ventas con una frecuencia porcentual de 88.71%, Lo que nos dice que el comportamiento de los costos totales influye de alguna manera directamente en el volumen de productos terminados presupuestados de ventas.

## Descripción de los niveles de la dimensión costos variables

Tabla 9

*Descripción de los niveles de la dimensión costos variables*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Aumentó	1	1,6	1,6
	Se mantuvo igual	2	3,2	4,8
	Disminuyó	59	95,2	100,0
	Total	62	100,0	100,0



*Figura 7: Descripción de los niveles de la dimensión costos variables*

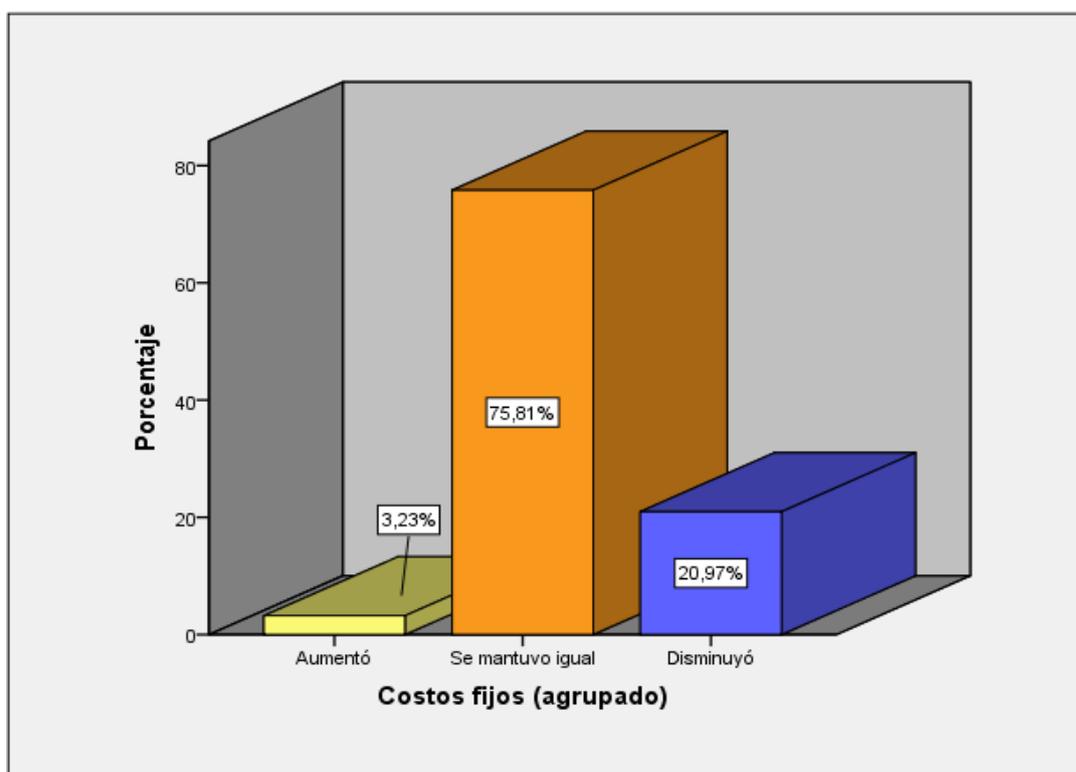
Los resultados reflejados en el cuadro estadístico como también se aprecia en la figura, indican que hay una fuerte influencia de los costos variables en los productos terminados presupuestados de ventas, el 88,4% de los encuestados afirma que si disminuyen o recortan los costos variables también se reducirán el volumen de productos terminados del presupuesto de ventas.

## Descripción de los niveles de la dimensión costos fijos

Tabla 10

*Descripción de los niveles de la dimensión costos fijos*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Aumentó	2	3,2	3,2	3,2
Se mantuvo igual	47	75,8	75,8	79,0
Disminuyó	13	21,0	21,0	100,0
Total	62	100,0	100,0	



*Figura 8: Descripción de los niveles de la dimensión costos fijos*

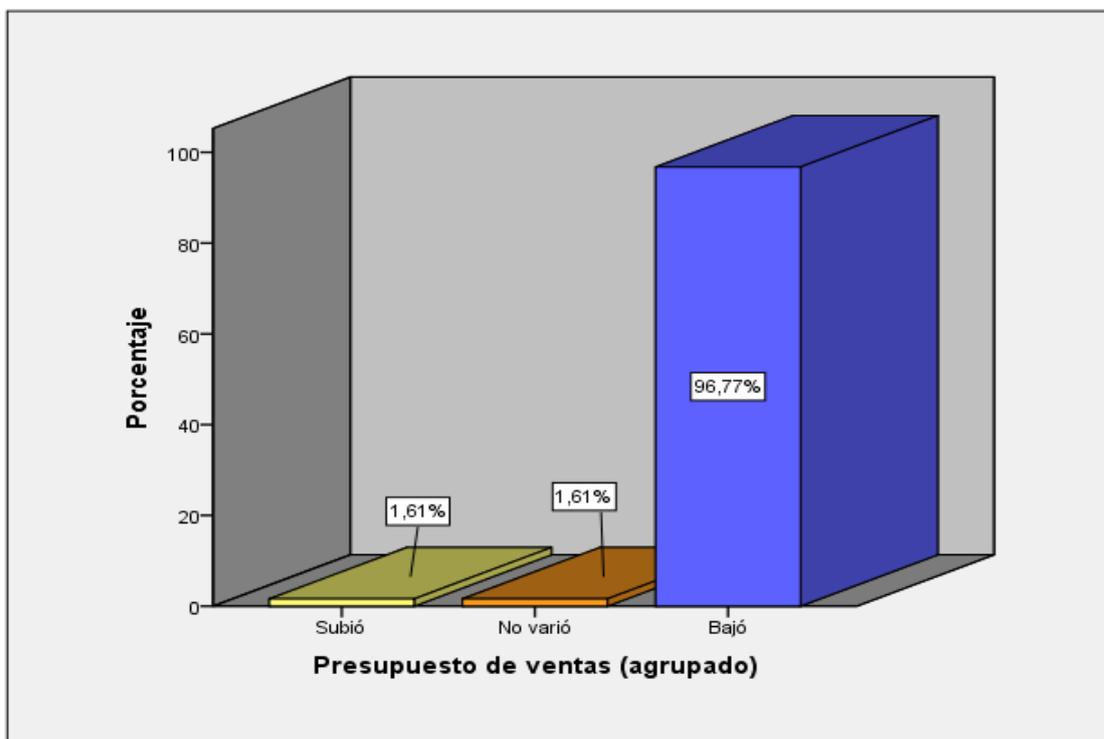
Apreciamos que cuando el directivo de la MYPE decide recortar los costos fijos, el presupuesto de productos terminados se mantienen igual y no sufre alteración en su volumen, así lo afirman el 93.55% de los encuestados. Por lo tanto, los costos fijos no influyen en los presupuestos de ventas de manera significativa.

## Descripción de los niveles de la variable dependiente presupuesto de ventas

Tabla 11

*Descripción de los niveles de la variable dependiente presupuesto de ventas*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Subió	1	1,6	1,6
	No varió	1	1,6	3,2
	Bajó	60	96,8	100,0
	Total	62	100,0	100,0



*Figura 9: Descripción de los niveles de la variable dependiente presupuesto de ventas*

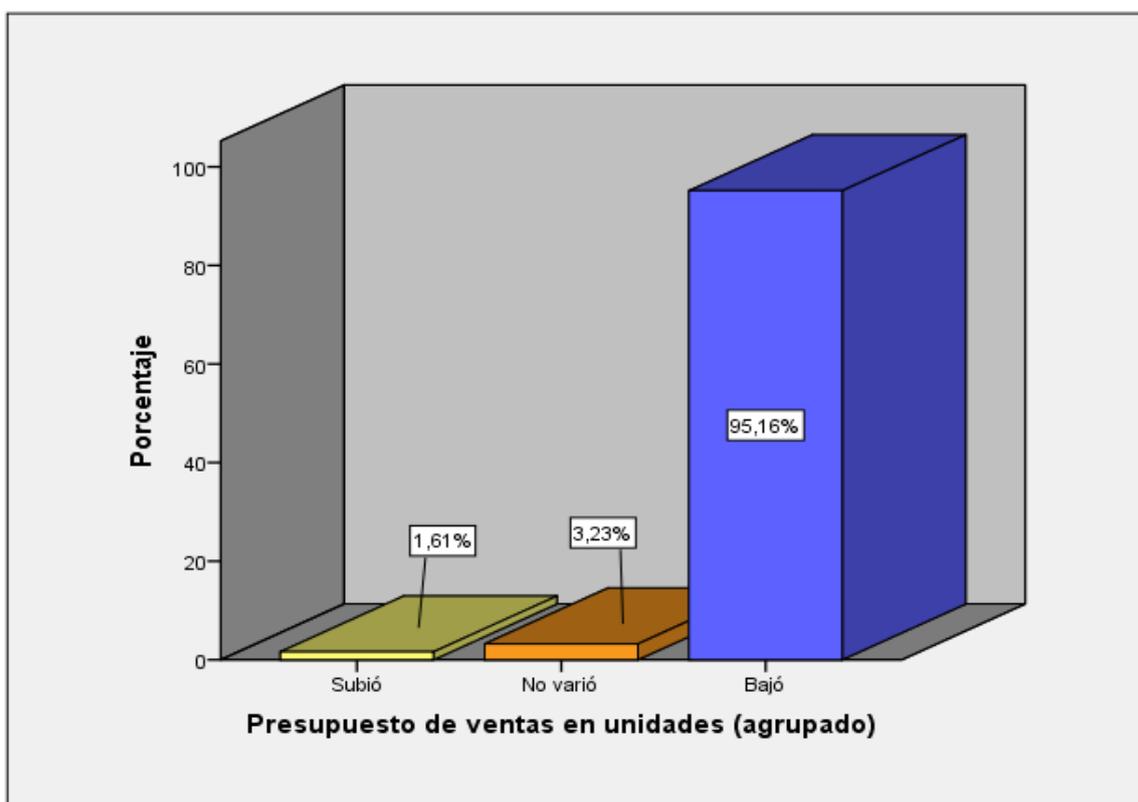
Los resultados de frecuencias de la variable nos indican que, al observarse una baja en los presupuestos de ventas de productos terminados, es causada por la reducción de los costos totales. Es claro ver como el 91.94% de los presupuestos de ventas bajan al disminuir los costos totales. La variable presupuesto de ventas en claramente influenciada por la variable costos totales.

## Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de venta en unidades

Tabla 12

*Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de ventas en unidades*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Subió	1	1,6	1,6
	No varió	2	3,2	4,8
	Bajó	59	95,2	100,0
	Total	62	100,0	100,0



*Figura 10:* Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de ventas en unidades

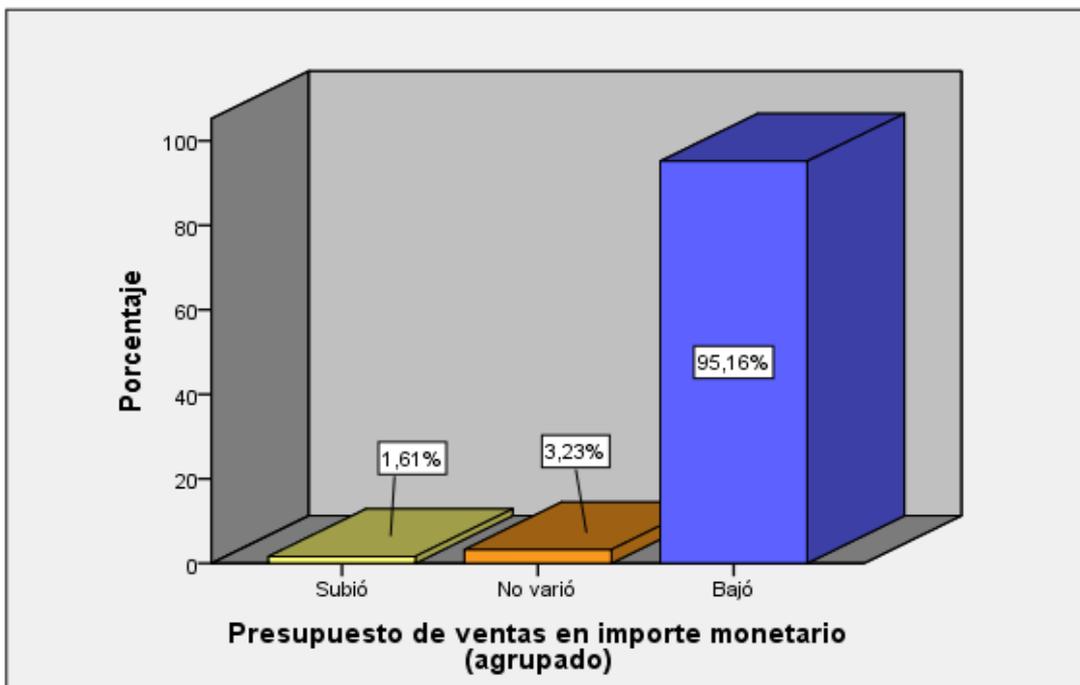
Los presupuestos de ventas de unidades de productos terminados disminuyen cuando los costos totales en general disminuyen, lo que ratifica su influencia. El 90.32% de los encuestados afirmó que la disminución de los volúmenes en los presupuestos de ventas es causada por el recorte de los costos totales.

## Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de venta en importe monetario

Tabla 13

*Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de venta en importe monetario*

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje válido	Porcentaje acumulado
Válido	Subió	1	1,6	1,6
	No varió	2	3,2	4,8
	Bajó	59	95,2	100,0
	Total	62	100,0	100,0



*Figura 11: Descripción de los niveles de la dimensión presupuesto de venta en importe monetario*

De manera similar se comportan los presupuestos de ventas en importe monetario que en unidades producidas, por lo tanto igual que en el caso anterior, los presupuestos de ventas en importe monetario disminuyen por causa de un recorte en los costos totales. Un 91.94% afirma que los presupuestos de ventas en importe monetario bajan al disminuir los costos totales.

## Análisis con tablas cruzadas: Costos totales \* Presupuesto de ventas

Tabla 14

Resumen de procesamiento de casos

	Resumen de procesamiento de casos					
	Casos					
	Válido		Perdidos		Total	
	N	Porcentaje	N	Porcentaje	N	Porcentaje
Costos totales (agrupado) *	62	100,0%	0	0,0%	62	100,0%
Presupuesto de ventas (agrupado)						

Tabla 15

Tabulación cruzada: Costos totales \* Presupuesto de ventas

Costos totales (agrupado)*Presupuesto de ventas (agrupado) tabulación cruzada						
			Presupuesto de ventas (agrupado)			Total
			Subió	No varió	Bajó	
Costos totales (agrupado)	Aumentó	Recuento	0	1	0	1
		% dentro de Presupuesto de ventas (agrupado)	0,0%	100,0%	0,0%	1,6%
	Se mantuvo igual	Recuento	0	0	2	2
		% dentro de Presupuesto de ventas (agrupado)	0,0%	0,0%	3,3%	3,2%
	Disminuyó	Recuento	1	0	<b>58</b>	59
		% dentro de Presupuesto de ventas (agrupado)	100,0%	0,0%	96,7%	95,2%
Total	Recuento	1	1	60	62	
	% dentro de Presupuesto de ventas (agrupado)	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	

Apreciamos claramente en la tabla 15 como en la figura 12, que se manifiesta la influencia de los costos totales en el volumen del presupuesto de ventas de productos terminados, muy evidente. Es decir que si recortamos los costos totales influenciaremos en la disminución de los presupuestos de ventas.

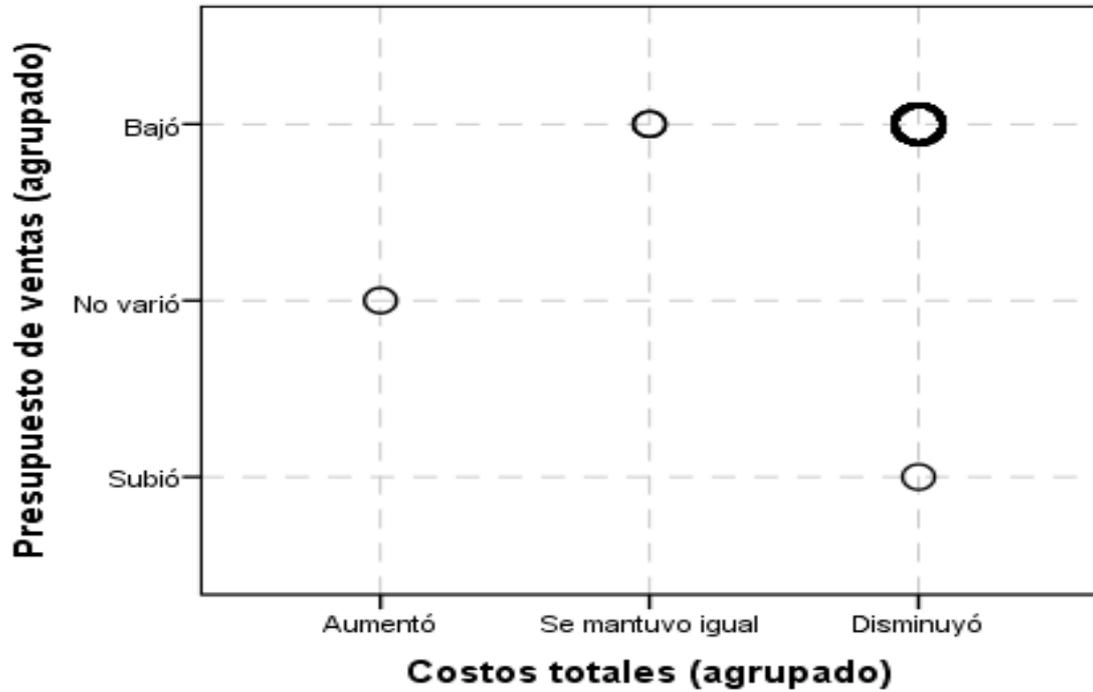


Figura 12: *Gráfico de la tabla de contingencia o cruzada de las variables costos totales y presupuesto de ventas.*

En la figura 12 observamos que cuando la variable independiente X: Costos variables disminuyó causó que la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas también bajó. Esto demuestra la influencia de la variable independiente sobre la variable dependiente.

## Pruebas de hipótesis general: Estadística inferencial

### Hipótesis general

**H0:** Los costos totales no influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos.

**Ha:** Los costos totales influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos.

**Nivel de significancia:** alfa = 0.05

### Estadístico de prueba: Regresión multinomial

Mediremos la calidad de ajuste mediante coeficientes de determinación conocidos como Pseudo  $R^2$  :

Pseudo  $R^2$  de Nagelkerke:  $R^2_N$

$0 \leq R^2_N \leq 1$  es bueno.

Pseudo  $R^2$  de Mc Fadden:  $R^2_{MF}$

$0.2 \leq R^2_{MF} \leq 0.4$  , es bueno, pero cercano a 1 es excelente.

Pseudo  $R^2$  de Cox y Snell:  $R^2_{CS}$        $0 \leq R^2_{CS} \leq 1 - \left( \sqrt[n]{L_0} \right)^2$  ;  $L_0$  = verosimilitud

Tabla 16:  
*Resumen de procesamiento de casos*

		N	Porcentaje marginal
Presupuesto de ventas (agrupado)	Subió	1	1,6%
	No varió	1	1,6%
	Bajó	60	96,8%
Costos totales (agrupado)	Aumentó	1	1,6%
	Se mantuvo igual	2	3,2%
	Disminuyó	59	95,2%
Válido		62	100,0%
Perdidos		0	
Total		62	
Subpoblación		3 <sup>a</sup>	

a. La variable dependiente sólo tiene un valor observado en 2 (66.7%) subpoblaciones.

En la Tabla 16 observamos como resultado que la variable independiente Costos totales influye directamente en la variable dependiente Presupuesto de ventas, ya que al recortar los costos totales también disminuyen el presupuesto de ventas de productos terminados.

Tabla 17

*Información de ajuste de los modelos*

Modelo	Criterios de ajuste de modelo	Contraste de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo interceptación	12,288			
Final	2,728	9,560	4	,049

En este reporte del SPSS de la Tabla 17, tenemos que el p-valor (Sig.) es 0.049 menor al alfa (0.05) que explican la influencia de la variable independiente sobre la dependiente. Lo que indica una buena predicción del modelo.

Tabla 18

*Contraste de razón de verosimilitud*

Efecto	Criterios de ajuste de modelo	Contraste de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2 de modelo reducido	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Interceptación	2,728 <sup>a</sup>	,000	0	.
V1nivel	12,288	9,560	4	,049

El estadístico de chi-cuadrado es la diferencia de los logaritmos de la verosimilitud -2 entre el modelo final y el modelo reducido. El modelo reducido se forma omitiendo un efecto del modelo final. La hipótesis nula es que todos los parámetros de dicho efecto son 0.

a. Este modelo reducido es equivalente al modelo final porque omitir el efecto no aumenta los grados de libertad.

En la Tabla 18 observamos un p-valor (Sig.) es 0.049 inferior al alfa 0.05. Por lo que el modelo y los resultados demuestran la incidencia de la variable independiente sobre la dependiente. Lo que indica una buena predicción del modelo.

Tabla 19

*Pseudo R cuadrado*

Cox y Snell	,143
Nagelkerke	,509
McFadden	,468

Los pseudos  $R^2$  tienen valores favorables de alta calidad de ajuste en la regresión logística multinomial. En conclusión, la variable independiente X: Costos totales sí influye en la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas.

Pseudo  $R^2$  de Nagelkerke:  $0 \leq R^2_N \leq 1$  es bueno.

Pseudo  $R^2$  de Mc Fadden:  $0.2 \leq R^2_{MF} \leq 0.4$  , cercano a 1 es excelente.

Pseudo  $R^2$  de Cox y Snell:  $0 \leq R^2_{CS} \leq 1 - (\sqrt[n]{Lo})^2$  ; Lo = verosimilitud

Tabla 20  
*Estimaciones de parámetro*

Presupuesto de ventas (agrupado) <sup>a</sup>	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% de intervalo de confianza para Exp(B)		
							Límite inferior	Límite superior	
Interceptación	-4,059	1,011	16,121	1	,000				
Subió	[V1 nivel=1]	-,035	,000	.	1	.	,966	,966	,966
	[V1 nivel=2]	-1,068	9,319	,013	1	,909	,344	4,016E-9	29391463,753
	[V1 nivel=3]	0 <sup>b</sup>	.	.	0	.	.	.	.
Interceptación	-5,110	1,700	9,032	1	,003				
No varió	[V1 nivel=1]	63,016	,000	.	1	.	233035752077 750520000000	23303575 20777505	233035752077 750520000000
							0000,000	20000000	0000,000
								0000,000	
	[V1 nivel=2]	-,018	9,419	,000	1	,999	,983	9,447E-9	102212720,591
[V1 nivel=3]	0 <sup>b</sup>	.	.	0	.	.	.	.	

a. La categoría de referencia es: Bajó.

b. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

Dado que en la interceptación el sig = 0.000 y 0.003, es menor que el alfa = 0.05, rechazamos la H0. Lo que indica una buena predicción del modelo.

Por lo tanto, de acuerdo a estos resultados podemos apreciar que la Ha es aceptada, o sea que los costos totales sí influyen en el presupuesto de ventas.

### Decisión:

La calidad de ajuste del modelo de regresión logística multinomial se comprueba con el Pseudo-R<sup>2</sup> de Nagelkerke cuando es mayor que 0 y cercano a 1, nuestro resultado fue R<sup>2</sup><sub>N</sub> = 0.509, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula H0 y aceptar la hipótesis alterna Ha.

## Estadística inferencial: son dos pruebas de hipótesis específicas

### Hipótesis específica 1

**H<sub>0</sub>:** Los costos variables no influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos.

**H<sub>a</sub>:** Los costos variables influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos.

**Nivel de significancia:** alfa = 0.05

**Estadístico de prueba:** Regresión multinomial

Mediremos la calidad de ajuste mediante coeficientes de determinación conocidos como Pseudo R<sup>2</sup> :

Pseudo R<sup>2</sup> de Nagelkerke: R<sup>2</sup><sub>N</sub>

0 ≤ R<sup>2</sup><sub>N</sub> ≤ 1 es bueno.

Pseudo R<sup>2</sup> de Mc Fadden: R<sup>2</sup><sub>MF</sub>

0.2 ≤ R<sup>2</sup><sub>MF</sub> ≤ 0.4 , es bueno, pero cercano a 1 es excelente.

Pseudo R<sup>2</sup> de Cox y Snell: R<sup>2</sup><sub>CS</sub>

0 ≤ R<sup>2</sup><sub>CS</sub> ≤ 1 - (  $\sqrt[n]{L_0}$  )<sup>2</sup> ; L<sub>0</sub> = verosimilitud

Tabla 21

*Resumen de procesamiento de casos*

		N	Porcentaje marginal
Presupuesto de ventas (agrupado)	Subió	1	1,6%
	No varió	1	1,6%
	Bajó	60	96,8%
Costos variables (agrupado)	Aumentó	1	1,6%
	Se mantuvo igual	2	3,2%
	Disminuyó	59	95,2%
Válido		62	100,0%
Perdidos		0	
Total		62	
Subpoblación		3 <sup>a</sup>	

a. La variable dependiente sólo tiene un valor observado en 2 (66.7%) subpoblaciones.

En la Tabla 21 observamos como resultado que la dimensión 1 de la variable independiente: Costos variables, sí influye directamente en la variable dependiente Presupuesto de ventas, ya que al recortar los costos variables también disminuyen el presupuesto de ventas de productos terminados.

Tabla 22

*Información de ajuste de los modelos*

Modelo	Criterios de ajuste de modelo	Contraste de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo interceptación	12,288			
Final	2,728	9,560	4	,049

En este reporte del SPSS de la Tabla 22, tenemos que el p-valor (Sig.) es 0.049 menor al alfa (0.05) que explican la influencia de la dimensión 1 de la variable independiente Costos variable sobre la variable dependiente Presupuesto de ventas. Lo que indica una buena predicción del modelo.

Tabla 23

*Contraste de la razón de verosimilitud*

Efecto	Criterios de ajuste de modelo	Contraste de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2 de modelo reducido	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Interceptación	2,728 <sup>a</sup>	,000	0	.
D1V1nivel	12,288	9,560	4	,049

El estadístico de chi-cuadrado es la diferencia de los logaritmos de la verosimilitud -2 entre el modelo final y el modelo reducido. El modelo reducido se forma omitiendo un efecto del modelo final. La hipótesis nula es que todos los parámetros de dicho efecto son 0.

a. Este modelo reducido es equivalente al modelo final porque omitir el efecto no aumenta los grados de libertad.

En la Tabla 23 observamos un p-valor (Sig.) es 0.049 inferior al alfa 0.05. Por lo que el modelo y los resultados demuestran la influencia de la dimensión 1 Costos variables de la variable independiente sobre la dependiente Presupuesto de ventas. Lo que indica una buena predicción del modelo.

Tabla 24

*Pseudo R cuadrado*

Cox y Snell	,143
Nagelkerke	,509
McFadden	,468

Los pseudos  $R^2$  tienen valores favorables de alta calidad de ajuste en la regresión logística multinomial. En conclusión, la dimensión 1 de la variable independiente X: Costos variables sí influye en la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas.

Pseudo  $R^2$  de Nagelkerke:  $0 \leq R^2_N \leq 1$  es bueno.

Pseudo  $R^2$  de Mc Fadden:  $0.2 \leq R^2_{MF} \leq 0.4$  , cercano a 1 es excelente.

Pseudo  $R^2$  de Cox y Snell:  $0 \leq R^2_{CS} \leq 1 - (\sqrt[n]{Lo})^2$  ; Lo = verosimilitud

Tabla 25  
Estimaciones de parámetro

Presupuesto de ventas (agrupado) <sup>a</sup>	B	Error están dar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% de intervalo de confianza para Exp(B)	
							Límite inferior	Límite superior
Subió	Interceptación	-4,059	1,011	16,121	1	,000		
	[D1V1nivel=1]	-,035	,000	.	1	.	,966	,966
	[D1V1nivel=2]	-1,068	9,319	,013	1	,909	,344	4,016E-9
	[D1V1nivel=3]	0 <sup>b</sup>	.	.	0	.	.	.
No varió	Interceptación	-5,110	1,700	9,032	1	,003		
	[D1V1nivel=1]	63,016	,000	.	1	.	233035752	23303575
							077750520	20777505
							000000000	20000000
							0,000	0000,000
	[D1V1nivel=2]	-,018	9,419	,000	1	,999	,983	9,447E-9
	[D1V1nivel=3]	0 <sup>b</sup>	.	.	0	.	.	.

a. La categoría de referencia es: Bajó.

b. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

Dado que en la interceptación el sig = 0.000 y 0.003, es menor que el alfa = 0.05, rechazamos la H0. Por lo tanto, de acuerdo a estos resultados podemos apreciar que la Ha es aceptada, o sea que los costos variables sí influyen en el presupuesto de ventas. Lo que indica una buena predicción del modelo.

### Decisión:

La calidad de ajuste del modelo de regresión logística multinomial se comprueba con el Pseudo-R<sup>2</sup> de Nagelkerke cuando es mayor que 0 y cercano a 1, nuestro resultado fue R<sup>2</sup><sub>N</sub> = 0.509, por lo tanto, se toma la decisión de rechazar la hipótesis nula H0 y aceptar la hipótesis alterna Ha.

## Hipótesis específica 2

**H0:** Los costos fijos no influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos.

**Ha:** Los costos fijos influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos.

**Nivel de significancia:** alfa = 0.05

**Estadístico de prueba:** Regresión multinomial

Mediremos la calidad de ajuste mediante coeficientes de determinación conocidos como Pseudo  $R^2$  :

Pseudo  $R^2$  de Nagelkerke:  $R^2_N$

$0 \leq R^2_N \leq 1$  es bueno.

Pseudo  $R^2$  de Mc Fadden:  $R^2_{MF}$

$0.2 \leq R^2_{MF} \leq 0.4$  , es bueno, pero cercano a 1 es excelente.

Pseudo  $R^2$  de Cox y Snell:  $R^2_{CS}$        $0 \leq R^2_{CS} \leq 1 - \left( \sqrt[n]{L_0} \right)^2$  ;  $L_0$  = verosimilitud

Tabla 26

*Resumen de procesamiento de casos*

		N	Porcentaje marginal
Presupuesto de ventas (agrupado)	Subió	1	1,6%
	No varió	1	1,6%
	Bajó	60	96,8%
Costos fijos (agrupado)	Aumentó	2	3,2%
	Se mantuvo igual	47	75,8%
	Disminuyó	13	21,0%
Válido		62	100,0%
Perdidos		0	
Total		62	
Subpoblación		3 <sup>a</sup>	

a. La variable dependiente sólo tiene un valor observado en 2 (66.7%) subpoblaciones.

En la Tabla 26 observamos como resultado que la dimensión 2 de la variable independiente: Costos fijos, no influye directamente en la variable dependiente Presupuesto de ventas, ya que al bajar el presupuesto de ventas, se mantiene igual los costos fijos.

Tabla 27  
*Información de ajuste de los modelos*

Modelo	Criterios de ajuste de modelo	Contraste de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo interceptación	5,086			
Final	3,957	1,129	4	,890

En este reporte del SPSS de la Tabla 22, tenemos que el p-valor (Sig.) es 0.890 mayor al alfa (0.05) que explican que no hay influencia de la dimensión 2 de la variable independiente Costos fijos, sobre la variable dependiente Presupuesto de ventas. Lo que indica que no hay predicción del modelo.

Tabla 28

*Contraste de la verosimilitud*

Efecto	Criterios de ajuste de modelo	Contraste de la razón de verosimilitud		
	Logaritmo de la verosimilitud -2 de modelo reducido	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Interceptación	3,957 <sup>a</sup>	,000	0	.
D2V1nivel	5,086	1,129	4	,890

El estadístico de chi-cuadrado es la diferencia de los logaritmos de la verosimilitud -2 entre el modelo final y el modelo reducido. El modelo reducido se forma omitiendo un efecto del modelo final. La hipótesis nula es que todos los parámetros de dicho efecto son 0.

a. Este modelo reducido es equivalente al modelo final porque omitir el efecto no aumenta los grados de libertad.

En la Tabla 28 observamos un p-valor (Sig.) es 0.890 superior al alfa 0.05. Por lo que el modelo y los resultados demuestran que no hay influencia de la dimensión 2 Costos fijos de la variable independiente sobre la dependiente Presupuesto de ventas.

Tabla 29

*Pseudo R cuadrado*

Cox y Snell	,018
Nagelkerke	,064
McFadden	,055

Los pseudos  $R^2$  tienen valores no favorables de alta calidad de ajuste en la regresión logística multinomial. En conclusión, la dimensión 2 de la variable independiente X: Costos fijos no influye en la variable dependiente Y: Presupuesto de ventas.

Pseudo  $R^2$  de Nagelkerke:  $0 \leq R^2_N \leq 1$  es bueno.

Pseudo  $R^2$  de Mc Fadden:  $0.2 \leq R^2_{MF} \leq 0.4$  , cercano a 1 es excelente.

Pseudo  $R^2$  de Cox y Snell:  $0 \leq R^2_{CS} \leq 1 - (\sqrt[n]{L_0})^2$  ;  $L_0$  = verosimilitud

Tabla 30  
*Estimaciones de parámetro*

Presupuesto de ventas (agrupado) <sup>a</sup>	B	Error estándar	Wald	gl	Sig.	Exp(B)	95% de intervalo de confianza para Exp(B)	
							Límite inferior	Límite superior
Interceptación	-	3711,341	,000	1	,996			
	19,146							
Subió	[D2V1nivel=1]	,000	,000	.	1	.	1,000	1,000
	[D2V1nivel=2]	15,340	3711,341	,000	1	,997	4591350,536	,000
	[D2V1nivel=3]	0 <sup>c</sup>	.	.	0	.	.	.
Interceptación	-	3711,341	,000	1	,996			
	19,146							
No varió	[D2V1nivel=1]	,000	,000	.	1	.	1,000	1,000
	[D2V1nivel=2]	15,340	3711,341	,000	1	,997	4591350,535	,000
	[D2V1nivel=3]	0 <sup>c</sup>	.	.	0	.	.	.

a. La categoría de referencia es: Bajó.

b. Se ha producido un desbordamiento de punto flotante al calcular este estadístico. Por lo tanto, su valor se define como perdido del sistema.

c. Este parámetro está establecido en cero porque es redundante.

Dado que en la interceptación el sig = 0.996 y es mayor que el alfa = 0.05, aceptamos la H<sub>0</sub>, por lo tanto, de acuerdo a estos resultados podemos apreciar que la H<sub>a</sub> es rechazada, o sea que los costos fijos no influyen en el presupuesto de ventas.

### Decisión:

La calidad de ajuste del modelo de regresión logística multinomial se comprueba con el Pseudo-R<sup>2</sup> de Nagelkerke cuando es mayor que 0 y cercano a 1, nuestro resultado fue R<sup>2</sup><sub>N</sub> = 0.064, por lo tanto, se toma la decisión de aceptar la hipótesis nula H<sub>0</sub> y rechazar la hipótesis alterna H<sub>a</sub>.

#### **IV. DISCUSIÓN**

La discusión la realizaremos comparando los resultados de la investigación obtenidos de la demostración de nuestras hipótesis, con los antecedentes encontrados y con las teorías de nuestra fundamentación científica.

**Hipótesis general:** Los costos totales influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

Nuestros resultados aceptaron la hipótesis alternativa  $H_a$  ya que el Pseudo- $R^2$  de Nagelkerke tomó el valor significativo de 0.509, lo que demuestra que los costos totales influyen sobre los presupuestos de ventas.

Esto concuerda con los antecedentes presentados por Carbonel y Prieto (2015), donde afirman que los costos operativos se logran disminuir optimizando los procesos, lo que es decir sin recortar los costos ya que esto afectaría los presupuestos de ventas. Loly y Terrones (2013), mencionan que si los presupuestos están mal hechos no influirán en los resultados (de los presupuestos de ventas) que equivale a decir que si se elaboran bien estos si influirán en los presupuestos de ventas, lo que concuerda con nuestro hallazgo cuando demostramos que si existe influencia de los costos totales en los presupuestos de ventas. El antecedente presentado en los estudios hechos por Linares (2013), donde literalmente coincidimos en afirmar que los presupuestos de ventas influyen en los presupuestos de costos. Y concordamos que de recortarse los costos totales se afectarán los presupuestos de ventas. Vanalla, Moreira y Lucato (2014) concluyeron en su estudio que la mejora de los procesos es un método para reducir los costos y gastos de la producción, en concordancia con nuestros resultados que demuestran la influencia de los costos totales en los presupuestos de ventas. A su vez Ortiz (2013) demostró que los presupuestos de costos y gastos se utilizan como herramienta para maximizar las utilidades, lo que significa que si se recortan los costos se afectará a las utilidades, esto concuerda con nuestros hallazgos en donde demostramos que los costos totales afectan significativamente a los presupuestos de ventas que generan las utilidades.

Con respecto a la teoría consultada, nuestros hallazgos concuerdan con el planteamiento de nuestro autor base Blocher, et al (2008) ellos mencionaron que el presupuesto costos totales es la expresión del plan de acción de una empresa;

identifica los recursos utilizados para lograr los objetivos previstos, se compone de los costos variables y los costos fijos. Hansen, et al, (2007) mencionaron que existe una relación matemática, dentro de un rango definido y razonable, entre los costos totales (CT) y el volumen de producción presupuestado para las ventas (Q):

$$CT = CV + CF;$$

$$CVu = CV / Q;$$

$$CV = Q \times CVu;$$

$$CT = Q \times CVu + CF$$

(CV= costos variables, CVu= costos variables unitarios, CF= costos fijos). Lo que concuerda con los hallazgos de nuestra investigación donde encontramos que los costos totales influyen en los presupuestos de ventas de productos producidos.

**Hipótesis específica 1:** Los costos variables influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

Nuestros resultados aceptaron la hipótesis alternativa  $H_a$  ya que el Pseudo-R<sup>2</sup> de Nagelkerke tomó el valor significativo de 0.509, lo que demuestra que los costos variables influyen sobre los presupuestos de ventas.

Esto concuerda con respecto a los antecedentes presentados por Brendes y Sandi (2011), ellos encontraron que la capacitación de los directivos de las MYPEs en temas de administración mejora su capacidad de gestión, para elaborar presupuestos de ventas y estructurar los presupuestos operativos; previamente señalaremos que primero se hacen los presupuestos de ventas y en base a estos se estructura los presupuestos operativos, pero que al implementarlos en la producción se ejecutan primero los costos y gastos para obtener como resultados de los presupuestos de ventas, los productos terminados, dicho esto, se desprende de este estudio que si recortamos los costos variables en la elaboración del volumen de productos terminados afectaremos directamente el presupuesto de ventas; también queda implícito que por falta de capacitación en finanzas y presupuestos los directivos cometen el error de recortar costos sin percatarse de que afectarán los presupuestos de ventas, y peor aún sin diferenciar costos variables de costos fijos.

En la teoría consultada encontramos en nuestro autor base, Blocher, et al (2008) que los costos variables (CV) son erogaciones, que están relacionados con los cambios de volumen (Q) en las operaciones (presupuesto de ventas), como por ejemplo materias primas y mano de obra:  $CV = Q \times CVu$ . Hansen, et al (2007) estableció que el presupuesto de volúmenes (Q) de ventas es la base para todos los demás presupuestos de operación (Costos totales) de modo que los costos variables influyen en el presupuesto de ventas de productos fabricados (Q), lo que concuerda con los resultados de nuestra investigación donde establecimos que los costos variables influyen en los presupuestos de ventas de productos fabricados.

**Hipótesis específica 2:** Los costos fijos influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

Nuestros resultados aceptaron la hipótesis nula  $H_0$  ya que el Pseudo- $R^2$  de Nagelkerke tomó el valor no significativo de 0.064 (lejano de 1), lo que demuestra que los costos fijos no influyen sobre los presupuestos de ventas.

Nuestro autor base Blocher, et al (2008) menciona que los costos fijos, no tienen relación con los volúmenes de operación (presupuestos de ventas), como por ejemplo depreciación, alquiler, seguros, autovalúo y sueldo de supervisores. Como el presupuesto de ventas es la base para todos los demás presupuestos, en consecuencia, el presupuesto de ventas influye de manera directa a la consistencia de los demás presupuestos (presupuesto de producción). Hansen, et al, (2007) mencionó que el presupuesto de producción es la cantidad de unidades que deben producirse para satisfacer las necesidades de ventas, para la producción intervienen la materia prima y la mano de obra directamente. También describe las ventas esperadas para cada producto en unidades producidas ( $V_u$ ) y en importe monetario ( $V_s$ ), pero no interviene los costos fijos, por lo tanto, los presupuestos de ventas de productos fabricados dependen de los costos variables y no de los fijos:

$$V_s = P_u \times Q ;$$

$V_u = Q$  (esto ocurre en empresas que trabajan con un pedido del cliente antes del inicio de la producción, como en el caso de las MYPEs de confecciones textiles).

Donde  $Q$ = unidades producidas, y  $P_u$ = precio unitario.

Hansen, et al (2007) indicó también que el presupuesto de ventas en soles o en unidades depende de los volúmenes de producción que dependen a su vez de los costos variables como materia prima y mano de obra, y en consecuencia no dependen de los costos fijos como alquileres, gastos administrativos, gastos de ventas y distribución.

Esto concuerda con los resultados de nuestra investigación cuando establecimos que los costos fijos no influyen en los presupuestos de venta de productos terminados. Por lo tanto no logramos confirmar nuestra hipótesis específica 2 de investigación.

## **V. CONCLUSIONES**

Al final de la investigación donde determinamos la influencia de los costos totales en los presupuestos de ventas llegamos a las siguientes conclusiones:

**Primera:**

Con respecto al problema general, como respuesta logramos el objetivo general determinando la influencia de costos totales en los presupuestos de ventas, verificando la hipótesis general con el análisis estadístico de regresión logística multinomial mediante el coeficiente de determinación pseudo- $R^2$  de Nagelkerke cuyo valor favorable de alta calidad de ajuste igual a 0.509 cercano a 1, con lo cual aceptamos la hipótesis alterna de que los costos totales sí influyen en el presupuesto de ventas de manera significativa.

**Segunda:**

Con respecto al problema específico 1, como respuesta logramos el objetivo específico 1 determinando la influencia de costos variables en los presupuestos de ventas, verificando la hipótesis específica 1 con el análisis estadístico de regresión logística multinomial mediante el coeficiente de determinación pseudo- $R^2$  de Nagelkerke cuyo valor favorable de alta calidad de ajuste igual a 0.509 cercano a 1, con lo cual aceptamos la hipótesis alterna de que los costos variables sí influyen en el presupuesto de ventas de manera significativa.

**Tercera:**

Con respecto al problema específico 2, como respuesta no logramos el objetivo específico 2, no logramos determinar la influencia de costos fijos en los presupuestos de ventas, no se verificó la hipótesis específica 2, con el análisis estadístico de regresión logística multinomial mediante el coeficiente de determinación pseudo- $R^2$  de Nagelkerke cuyo valor no fue favorable obteniendo un valor igual a 0.064 cercano a 0, con lo cual aceptamos la hipótesis nula de que los costos fijos no influyen en el presupuesto de ventas de manera significativa.

**Cuarta:**

Los directivos de las MYPEs recortan los costos de forma indiscriminada afectando financieramente a la empresa. Los directivos de la MYPEs para recortar los costos totales deben seguir un procedimiento científico que les permita evitar perjudicar financieramente a la empresa. Cuando los directivos quieran recortar costos deben hacerlo en los costos fijos para no afectar a los presupuestos de ventas de productos terminados que dependen solo de los costos variables.

**Quinta:**

Otra forma de reducir los costos en las empresas MYPEs es:

Haciendo la mejora de los procesos para reducir pérdidas o desperdicios.

Emplear el análisis de valor de cada proceso de manufactura.

Aplicando la teoría de las restricciones (TOC) en los procesos de manufactura.

Implementando la programación lineal como herramienta para el mejor uso de los recursos.

**Sexta:**

Los directivos de las MYPEs en su mayoría no tienen capacitación sobre temas de correcta gestión empresarial lo que les significa incurrir en sobrecostos y pérdidas frecuentemente que afectan su situación financiera. Necesitan capacitación en planificación, elaboración de presupuestos, supervisión y control de procesos, sistemas de calidad en manufactura y atención al cliente, elaboración del plan operativo y fianzas, y por último elaborar su estructura de costos correcto.

## **VI. RECOMENDACIONES**

Planteamos las siguientes recomendaciones como fruto de la presente investigación

**Primera:**

Las empresas de confecciones textiles MYPE funcionan de acuerdo a órdenes de trabajo de sus clientes. Por lo tanto, el presupuesto de costos debe considerar de manera exacta los requerimientos de los productos finales exigidos por el cliente, para de esta manera asegurar que no queda ningún costo por reajustar en el camino.

**Segunda:**

Si el directivo tiene que recortar gastos o costos, es posible que los deba hacer en el presupuesto de costos fijos ya que estos no influyen de manera directa en el presupuesto de ventas. Aunque, de todas maneras, esto influye en el normal funcionamiento de otras áreas funcionales de la empresa.

**Tercera:**

Nunca, el directivo de la MYPE debe alterar los presupuestos de gastos o costos variables ya que esto influyen directamente en el presupuesto de ventas, afectando los atributos del producto final que espera el cliente.

**Cuarta:**

Los presupuestos de costos deben hacerse de manera concienzuda para poder estar seguros que influirán positivamente en el logro de los objetivos y el cumplimiento del presupuesto de ventas.

**Quinta:**

Los presupuestos de ventas deben ser la base primordial para hacer los presupuestos de costos y gastos de la empresa. Con esto se logra convertirlos en una excelente herramienta para ayudar al directivo a tomar buenas decisiones.

**Sexta:**

Es imperioso elaborar una estructura de costos correcta y completa como referencia en la elaboración de presupuestos de manufactura y en otras áreas que afectan indirectamente a la producción de bienes solicitados por los clientes.

**Séptima:**

Es necesario implementar un sistema de mejora continua y de establecimiento de estándares de producción para controlar los costos totales.

**Octava:**

Urge imperiosamente la capacitación de los directivos de las MYPEs en temas como:

- Planeamiento estratégico y operativo

- Elaboración de presupuestos maestros

- Estructura de costos de producción

- Programas de manufactura

- Control de calidad de procesos

- Fianzas empresariales

- Mejora de procesos

## **VII. REFERENCIAS**

- Abad, F., Garrido, J., Olea, J. y Ponsoda, V. (2006). *Introducción a la psicometría*. España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Bernal, C. (2010). *Metodología de la investigación administración, economía, humanidades y ciencias sociales* (3ra. ed.). Colombia: Pearson Educación.
- Blocher, E., Stout, D., Cokins, G., y Chen, K. (2008). *Administración de Costos, un enfoque estratégico* (4ta. ed.). Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.
- Brendes, C. y Sandi, J. (2011). Retos y desafíos para el fortalecimiento y apoyo de las capacidades de gestión empresarial a través del trabajo comunal universitario (tcu) en las PYMES de Pococí, Limón, Costa Rica. *Revista Electrónica de las Sedes Regionales de la Universidad de Costa Rica* 12 (24), 7-21
- Carbonel, P. y Prieto, M. (2015). *Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora en el área de confecciones de una empresa textil*. (Tesis para obtener el título profesional de ingeniero industrial). San Miguel, Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6210>
- Congreso de la República del Perú (2013). Ley N° 30056 que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. Promulgada por el Presidente de la República del Perú el primero de julio del 2013.
- Contreras, E. (2012). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Revista Pensamiento y Gestión*, 35, 168-169.
- Cuentas, M. (2010). 70% de las mypes fracasan en su negocio. *Diario La República* Publicado el 23 de octubre del 2010. Recuperado de <http://larepublica.pe/23-10-2010/70-de-las-mypes-fracasan-en-su-negocio>

Díaz, J. (2010). *Costos industriales sin contabilidad*. México: Pearson Educación.

García, J. (2008). *Contabilidad de costos* (3ra. ed.). México: Mc Graw Hill Interamericana.

Garrison, R., Noreen, E. y Brewer, P. (2007). *Contabilidad administrativa* (11va. ed.). México: Mc Graw Hill Interamericana.

Guttman, L. (1945). A basis for analyzing test-retest reliability. *Revista Psychometrika* 10(4), 255-282.

Global Entrepreneurship Monitor (2017). GEM 2016/2017. *Revista Global Report*. Publicado en mayo del 2017. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/report/49812>

Global Entrepreneurship Monitor (2014). GEM Peru 2013. *Revista Report*. Publicado en mayo del 2014. Recuperado de <http://www.gemconsortium.org/report/49151>

Hansen, R. y Mowen, M. (2007). *Administración de costos. Contabilidad y control* (5ta. ed.) México D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.

Hernández, E. (2006). Cómo escribir una tesis. *Revista La Habana: Ciencias médicas* s/v, s/n. Recuperado desde [http://files.sld.cu/rehabilitacion/files/2010/09/como\\_escribir\\_tesis-06.pdf](http://files.sld.cu/rehabilitacion/files/2010/09/como_escribir_tesis-06.pdf)

Hernández, R., Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education.

Hernández, R., Medina, A. y Hernández, G. (2012). Mejoramiento de procesos clave a través del análisis del valor añadido en empresas de base tecnológica de producciones por proyecto del sector hidráulico en Cuba. *Revista Visión de Futuro*, 16(9), 4. Recuperado desde <http://www.guirette.com.mx/wp-content/uploads/2015/10/1.-Paradigmasciencias.pdf>

Hornigren, Ch., Datar, S. y Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos, un enfoque gerencial* (14va. ed.) Mexico: Pearson Educación.

Hoyt, C. (1941). Test reliability estimated by analysis of variance. *Revista Psychometrika* 6(3), 153-160.

International Business Machines (s/f). IBM Knowledge Center. SPSS Statistics 22.0.0. Regresión logística multinomial. Recuperado de [https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSLVMB\\_22.0.0/com.ibm.spss.statistics.help/spss/regression/idh\\_mnlr.htm](https://www.ibm.com/support/knowledgecenter/es/SSLVMB_22.0.0/com.ibm.spss.statistics.help/spss/regression/idh_mnlr.htm)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016). Directorio Central de Empresas y Establecimientos. Publicado en enero del 2016. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/noticias/nota-de-prensa-n010-2016-inei.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2016). Directorio Central de Empresas y Establecimientos. Publicado en enero del 2016. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/boletin-demografia-01-2016.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2015). Demografía empresarial en el Perú. Publicado en mayo del 2015. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe-tecnico-demografia-empresarial\\_2015\\_i.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/informe-tecnico-demografia-empresarial_2015_i.pdf)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). Resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa, 2013. Publicado en febrero del 2014. Recuperado de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1139/index.html](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1139/index.html)

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2013). Notas de prensa. Publicado en setiembre del 2013. Recuperado de <https://www.inei.gob.pe/prensa/noticias/micro-pequenas-y-medianas-empresas-concentran-mas-/>

Linares, C. (2013). *Propuesta de implantación de un sistema de planeamiento de manufactura en una empresa de confección de prendas de vestir*. (Tesis de grado). San Miguel, Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4889/LINARES\\_CARLOS\\_IMPLANTACION\\_SISTEMA\\_PLANEAMIENTO\\_MANUFACTURA\\_EMPRESA\\_CONFECCION\\_PRENDAS\\_VESTIR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4889/LINARES_CARLOS_IMPLANTACION_SISTEMA_PLANEAMIENTO_MANUFACTURA_EMPRESA_CONFECCION_PRENDAS_VESTIR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Lind, D., Marchal, W. y Wathen, S. (2008). *Estadística aplicada a los negocios y a la economía* (13va. ed.). México: Mc Graw Hill.

Loly, C. y Terrones, F. (2013). *Incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa Segurimaster E.I.R.L. Trujillo – 2011-2012*. (Tesis de grado). Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/141/1/LOLY\\_CYNTHIA\\_INCIDENCIA\\_PRESUPUESTO\\_LOGRO\\_OBJETIVOS.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/141/1/LOLY_CYNTHIA_INCIDENCIA_PRESUPUESTO_LOGRO_OBJETIVOS.pdf)

Luján, L. (2009). *Contabilidad de costos*. Perú: Gaceta jurídica S.A. Recuperado de: [https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj2u\\_u74LzQAhUBUCYKHU4zD3YQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fs6611f9536b457864.jimcontent.com%2Fdownload%2Fversion%2F1417624893%2Fmodule%2F10874215329%2Fname%2FManualOperativoN22.pdf&usq=AFQjCNEPHbVTi9ipfcdHY66eZLfQjuy9OA&sig2=dJ7MSfuqm1dPjSxEUBKeFw&cad=rja](https://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwj2u_u74LzQAhUBUCYKHU4zD3YQFggBMAA&url=http%3A%2F%2Fs6611f9536b457864.jimcontent.com%2Fdownload%2Fversion%2F1417624893%2Fmodule%2F10874215329%2Fname%2FManualOperativoN22.pdf&usq=AFQjCNEPHbVTi9ipfcdHY66eZLfQjuy9OA&sig2=dJ7MSfuqm1dPjSxEUBKeFw&cad=rja)

- Mandakovic, V., Abarca, A. y Amorós, J. (2015). GEM Chile 2015. *GEM Global Entrepreneurship Monitor*. Chile: Universidad del Desarrollo.
- Martínez, J. (2006). La Matriz de Ansoff, ¿sigue vigente cuarenta años después? Publicado en julio del 2006. Recuperado desde <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=281621761009>
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2016). Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa – REMYPE. Publicado en mayo del 2017. Recuperado de <http://www2.trabajo.gob.pe/promocion-del-empleo-y-autoempleo/registro-nacional-de-la-micro-y-pequena-empresa-remype/>
- Ortiz, M. (2013). Teoría de restricciones y modelación PL como herramientas de decisión estratégica para el incremento de la productividad en la línea de toallas de una compañía del sector textil y de confecciones. *Revista Prospect*. 11(1), 21-29.
- Pando, V. y San Martín, R. (2004). Regresión Logística Multinomial. *Revista Cuadernos de la Sociedad Española de Ciencias Forestales: Actas de la I Reunión de Palencia de Modelización Forestal*, 18, 323-327. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2981898.pdf>
- Pearson, K. and Filon, L.N.G. (898) Contributions to the mathematical theory of evolution, IV: on the probable errors of the frequency constants and on the influence of random selection on variation and correlation. *Revista Philosophical Transactions of the Royal Society of London*, 191, 229-311.
- Ramirez, D. (2008). *Contabilidad administrativa* (8va. ed.). México: Mc Graw Hill Interamericana.
- Sabino, C. (2007). *El proceso de investigación* (4ta. reimpresión) Argentina: Libris SRL.

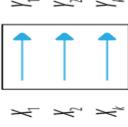
- Sánchez, J. (2014). Participación de las mypes en el PBI sigue en descenso. Publicado el 15 de mayo del 2014. Recuperado desde <http://gestion.pe/economia/sni-necesario-mejorar-competitividad-y-productividad-mypes-2097330>
- Sánchez, K. (2012). *Costos I*. México: Red Tercer Milenio S.C.
- Shapiro, S. y Wilk, M. (1965). An analysis of variance test for normality (complete samples). *Revista Biometrika*, 52(3-4), 591-611. Recuperado de [https://biomet.oxfordjournals.org/search?submit=yes&submit=Search&pubdate\\_year=1965&volume=&firstpage=&doi=&author1=Shapiro&author2=&title=&andorexacttitle=and&titleabstract=&andorexacttitleabs=and&fulltext=&andorexactfulltext=and&fmonth=&fyear=&tmonth=&tyear=&flag=&format=standard&hits=10&sortspec=relevance&submit=yes](https://biomet.oxfordjournals.org/search?submit=yes&submit=Search&pubdate_year=1965&volume=&firstpage=&doi=&author1=Shapiro&author2=&title=&andorexacttitle=and&titleabstract=&andorexacttitleabs=and&fulltext=&andorexactfulltext=and&fmonth=&fyear=&tmonth=&tyear=&flag=&format=standard&hits=10&sortspec=relevance&submit=yes)
- Sierra, R. (2001). *Técnicas de investigación: teoría y ejercicios* (14va. ed) Madrid, España: Thomson Editores Spain Paraninfo, S.A.
- Spearman, Ch. (1904). General intelligence objectively determined and measured. *Revista American Journal of Psychology*.
- Triola, M. (2009). *Estadística* (10ma. ed) México: Pearson Educación.
- Torres, S. (2014). GEM Argentina 2014. *Revista GEM Global Entrepreneurship Monitor*. Argentina: Centro de investigación Entrepreneurship.
- Vanalla, R., Moreira E. y Lucato W. (2014). Manufacturing cost reductions and eco efficiency: a relationship Based on a case study. *Revista Independent Journal of Management & Producción*. 5(4), 865-877. Recuperado de <http://oaji.net/articles/2015/273-1431117044.pdf>
- Vázquez, Á., Acevedo, J. A., Manassero, M. A., y Acevedo, P. (2001). Cuatro paradigmas básicos sobre la naturaleza de la ciencia. *Revista española de ciencia, tecnología y sociedad, y filosofía*, 2001 (4), 135-176

Velázquez, G. (2008). ¿Las pequeñas y medianas empresas mexicanas requieren aplicar diagnósticos organizacionales? *Mundo siglo XXI 2008 (13)*, 73-90. Recuperado de <http://www.mundosigloxxi.ciecas.ipn.mx/pdf/v04/13/06.pdf>

## **VIII. ANEXOS**

## Anexo 1: Matriz de consistencia:

### Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

PROBLEMA		OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES	
Problema General:	Objetivo general:	Hipótesis general:	Dimensiones	Indicadores	Nivel o rango
¿Cómo influye los costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016?	Determinar la influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.	Los costos totales influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.		Variable 1: Costos totales	
<b>Problemas específicos:</b> <b>P1:</b> ¿Cómo influye los costos variables en los presupuestos de ventas MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos?	<b>Objetivos específicos:</b> <b>Oe1:</b> Determinar la influencia de costos variables en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.	<b>Hipótesis específicas:</b> <b>He1:</b> Los costos variables influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.	Costos variables	Presupuesto de Mano de obra Presupuesto de Materia prima Presupuesto de CIF variables Presupuestos de Gastos de Ventas y Distribución variables	<b>Escala de medición:</b> 1 = Aumentó 2 = Quedó igual 3 = Disminuyó
<b>P2:</b> ¿Cómo influye los costos fijos en los presupuestos de ventas MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos?	<b>Oe2:</b> Determinar la influencia de costos fijos en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.	<b>He2:</b> Los costos fijos influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.	Costos fijos	Presupuestos de Gastos administrativos Presupuestos de CF fijos	<b>Nivel o Rango:</b> Aumento: 28 - 46 Se mantuvo igual: 47 - 65 Disminuyó: 66 - 84
<b>TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</b>	<b>POBLACIÓN Y MUESTRA</b>	<b>TÉCNICAS E INSTRUMENTOS</b>	<b>Variable 2: Presupuesto de ventas</b>		
<b>Propósito:</b> aplicativo	<b>POBLACIÓN:</b> N = 62 empresas	<b>Variable X:</b> Costos totales Variable no métrica o cualitativa, con escala nominal poltómica.			
<b>Paradigma:</b> positivista	<b>TIPO DE MUESTREO:</b> No Probabilística - Intencional o de Conveniencia	Técnicas: Entrevista Instrumentos: Cuestionario			
<b>Enfoque:</b> cuantitativo	<b>TAMAÑO DE MUESTRA:</b> n = 62 empresas	<b>Variable Y:</b> Presupuesto de ventas Variable no métrica o cualitativa, con escala nominal poltómica.			
<b>Alcance:</b> <b>Explicativo o Correlacional-Causal</b>	Diagrama Correlacional Causal: 	Técnicas: Entrevista Instrumentos: Cuestionario			
<b>Diseño:</b> no experimental					
<b>Temporalidad:</b> transversal					
<b>Método:</b> hipotético deductivo					
<b>ESTADÍSTICA A UTILIZAR:</b> Inferencial - No paramétrico. Regresión logística multinomial.					

## Anexo 2: Matriz de Operacionalización desarrollada

### Variable independiente X: Costos totales, Dimensión Costos variables

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o Rango
<b>Costos totales:</b> Se compone de los costos variables y los costos fijos de la empresa en un periodo.	<b>Costos Variables:</b> Son los costos que varían según la producción y las ventas, como mano de obra, materia prima, costos indirectos de fabricación variables, gastos de ventas y distribución variables.	<b>Presupuesto de Mano de obra:</b> Costo del salario de los trabajadores que transforman la materia prima en productos terminados.	1 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de costureros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	<b>Escala de medición:</b>  1 = Aumentó 2 = Quedó igual 3 = Disminuyó	<b>Nivel o Rango:</b>  Aumentó: 28 - 46  Se mantuvo igual: 47 - 65  Disminuyó: 66 - 84
			2 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores remalladores, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			3 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de corte, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			4 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
		<b>Presupuesto de Materia prima:</b> Son los costos de materiales que son transformados en productos terminados.	5 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tela, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			6 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de forros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			7 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de cierres, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			8 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de velcro, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
		<b>Presupuesto de costos indirectos de fabricación variables:</b> Son los costos indirectos de fabricación que varían con el número de productos terminados.	9 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el consumo de electricidad de las máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			10 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			11 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			12 ¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
		<b>Presupuestos de Gastos de Ventas y Distribución variables:</b> Son los gastos desembolsados que cambian con el número de productos terminados vendidos y distribuidos.	13 ¿Si decidiste recortar el número de empaques, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		
			14 ¿Si decidiste recortar el número de vendedores, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		
			15 ¿Si decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		
			16 ¿Si decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		

Nota: Adaptado de "Metodología de la investigación", por Hernández, Fernández y Baptista, 2006, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 68-70, 327-336.

## Variable independiente X: Costos totales, Dimensión Costos fijos

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o Rango
<b>Costos totales:</b> Se compone de los costos variables y los costos fijos de la empresa en un periodo.	<b>Costos Fijos:</b> Son los costos del periodo, no varían con la producción y ventas, como gastos administrativos, costos indirectos de fabricación fijos, gastos de ventas y distribución fijos.	<b>Presupuestos de Gastos administrativo:</b> Son los gastos desembolsados en el proceso administrativo durante un periodo y no cambian con el número de productos terminados..	17 ¿Si decidiste recortar el pago de alquiler o arbitrios, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	<b>Escala de medición:</b>  1 = Aumentó  2 = Quedó igual  3 = Disminuyó	<b>Nivel o Rango:</b>  Aumentó: 28 - 46  Se mantuvo igual: 47 - 65  Disminuyó: 66 - 84
			18 ¿Si decidiste recortar la cantidad de empleados administrativos? qué pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			19 ¿Si decidiste recortar la cantidad de agua que usa, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			20 ¿Si decidiste recortar el gasto en seguros del local, qué pasará con el número de productos terminados presupuestados?		
		<b>Presupuestos de costos indirectos de fabricación fijos:</b> Son los costos indirectos de fabricación que no varían con el número de productos terminados.	21 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de supervisores de producción, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			22 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de supervisores de control de calidad, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			23 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de mantenimiento de máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
			24 ¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de limpieza del taller, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?		
		<b>Presupuestos de Gastos de Ventas y Distribución fijos:</b> Son los gastos desembolsados que no cambian con el número de productos terminados vendidos y distribuidos.	25 ¿Si decidiste recortar el gasto en comunicaciones (teléfonos y celulares), qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		
			26 ¿Si decidiste recortar el gasto en publicidad como volantes, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		
			27 ¿Si decidiste recortar el gasto de internet, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		
			28 ¿Si decidiste recortar el gasto de su página web (hosting, dominio) , qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?		

Nota: Adaptado de "Metodología de la investigación", por Hernández, Fernández y Baptista, 2006, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 68-70, 327-336.

Variable dependiente Y: Presupuesto de ventas, Dimensión Presupuesto de ventas en unidades.

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o Rango	
<b>Presupuesto de ventas:</b> Es una proyección que describe las ventas esperadas para cada producto en unidades y en valores monetarios.	<b>Presupuesto de ventas en unidades:</b> Ventas esperadas en unidades de producto terminado.	<b>Unidades de producto terminado:</b> Unidades de producto terminado.	1	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de costureros?	<b>Escala de medición:</b> 1 = Aumentó 2 = Quedó igual 3 = Disminuyó	<b>Nivel o Rango:</b> Subió: 32 - 53 No varió: 54 - 75 Bajó: 76 - 96
			2	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?		
			3	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?		
			4	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?		
			5	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?		
			6	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?		
			7	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?		
			8	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?		
			9	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?		
			10	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?		
			11	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?		
			12	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes?		
			13	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de empaques?		
			14	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de vendedores?		
			15	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos?		
			16	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores?		

Nota: Adaptado de "Metodología de la investigación", por Hernández, Fernández y Baptista, 2006, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 68-70, 327-336.

Variable dependiente Y: Presupuesto de ventas, Dimensión Presupuesto de ventas en importe monetario

Variable	Dimensiones	Indicadores	Ítems	Escala de medición	Niveles o Rango
<b>Presupuesto de ventas:</b> Es una proyección que describe las ventas esperadas para cada producto en unidades y en valores monetarios.	<b>Presupuesto de ventas en importe monetario:</b> Ventas esperadas en importe monetario.	<b>Importe de ventas presupuestado:</b> Importe monetario vendido.	17 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuando decidiste recortar el número de costureros?	<b>Escala de medición:</b>  1 = Aumentó  2 = Quedó igual  3 = Disminuyó	<b>Nivel o Rango:</b>  Subió: 32 - 53  No varió: 54 - 75  Bajó: 76 - 96
			18 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?		
			19 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?		
			20 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?		
			21 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?		
			22 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?		
			23 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?		
			24 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?		
			25 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?		
			26 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?		
			27 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?		
			28 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes?		
			29 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de empaques?		
30 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de vendedores?					
31 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos?					
32 ¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores?					

Nota: Adaptado de "Metodología de la investigación", por Hernández, Fernández y Baptista, 2006, (6ta. ed.) México: Mc Graw Hill Education, 68-70, 327-336.

### Anexo 3: Instrumento

#### Ficha técnica Variable Independiente X: Costos totales

Nombre del instrumento	: Cuestionario sobre costos totales
Autor	: Br. Guevara Hermoza, Luis Alberto
Año:	: 2017
Tipo de instrumento:	: Encuesta
Objetivo	: Determinar la correlación-causal que existe entre los indicadores de cada dimensión de la variable independiente Costos totales con la variable dependiente Presupuestos de ventas en las Mypes de confección textil en Los Olivos en el año 2016.
Población	: La población total es 62 MYPEs contactadas, es igual a la muestra, a los gerentes generales o administradores generales de cada una de las 62 MYPEs contactadas.
Administración	: Individual
Ítems	: 1 al 28
Escala	: Se empleará la Escala 1 = Aumentó, 2 = Quedó igual 3 = Disminuyó
Baremos o Nivel o rango	: Aumentó: 28 – 46, Se mantuvo igual: 47 - 65 Disminuyó: 66 - 84
Duración	: 15 a 20 minutos aproximadamente
Aplicación	: Directa a cada Gerente o dueños de MYPEs contactadas de confección textil en Los Olivos, Lima, Perú, 2016

Significación : Nivel de percepción sobre los Costos totales al momento de recortarlos y su influencia en presupuestos de ventas.

Descripción : El cuestionario sobre Costos totales es elaborado por el Br. Guevara Hermoza, Luis Alberto; como parte del proceso de recojo de información en su condición de investigador en la escuela de posgrado de la universidad César Vallejo (Lima Norte, Perú). Se trata de un instrumento diseñado con la técnica de la encuesta comprendiendo en su versión final un total de 28 ítems que exploran la variable independiente Costos totales definida operacionalmente como las actividades de generación de costos variables y los costos fijos de la empresa en un periodo.

Dimensiones : Se determinaron teniendo como base teórica a Blocher, Stout, Cokis y Chen (2008) y fueron los siguientes:

1. Costos variables: se definen como aquellos que varían en forma total en proporción directa a los cambios en el generador de actividad. Se emplearán los ítems 1 al 16.
2. Costos fijos: Los costos fijos son aquellos que en total son constantes dentro del rango relevante a medida que varía el nivel del generador de la actividad. Se emplearán los ítems 17 al 28.

Aplicación del instrumento: La unidad de análisis de la investigación son los gerentes de las MYPEs. La aplicación es directa al encuestado para la calificación; sin embargo, debe necesariamente digitarse la calificación en el programa de hoja de cálculo Excel para luego utilizar el programa SPSS V.22 para realizar los cálculos estadísticos.

Items		Escala de medición		
<b>Variable X: Costos totales</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
<b>D1: Costos Variables, Indicador: Presupuesto de Mano de obra</b>				
1	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de costureros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
2	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores remalladores, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
3	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de corte, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
4	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
<b>Indicador: Presupuesto de Materia prima</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
5	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tela, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
6	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de forros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
7	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de cierres, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
8	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de velcro, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
<b>Indicador: Presupuesto de costos indirectos de fabricación variables</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
9	¿Durante la producción, si decidiste recortar el consumo de electricidad de las máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
10	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
11	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
12	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
<b>Indicador: Presupuestos de Gastos de Ventas y Distribución variables</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
13	¿Si decidiste recortar el número de empaques, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			
14	¿Si decidiste recortar el número de vendedores, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			
15	¿Si decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			
16	¿Si decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			

Items		Escala de medición		
<b>Variable X: Costos totales</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
<b>D2: Costos Fijos. Indicador: Presupuestos de Gastos administrativo</b>				
17	¿Si decidiste recortar el pago de alquiler o arbitrios, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
18	¿Si decidiste recortar la cantidad de empleados administrativos? qué pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
19	¿Si decidiste recortar la cantidad de agua que usa, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
20	¿Si decidiste recortar el gasto en seguros del local, qué pasará con el número de productos terminados presupuestados?			
<b>Indicador: Presupuestos de costos indirectos de fabricación fijos</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
21	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de supervisores de producción, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
22	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de supervisores de control de calidad, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
23	¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de mantenimiento de máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
24	¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de limpieza del taller, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?			
<b>Indicador: Presupuestos de Gastos de Ventas y Distribución fijos</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
25	¿Si decidiste recortar el gasto en comunicaciones (teléfonos y celulares), qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			
26	¿Si decidiste recortar el gasto en publicidad como volantes, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			
27	¿Si decidiste recortar el gasto de internet, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			
28	¿Si decidiste recortar el gasto de su página web (hosting, dominio) , qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?			

**Ficha técnica variable dependiente Y: Presupuesto de ventas**

Nombre del instrumento : Cuestionario sobre presupuesto de ventas

Autor : Br. Guevara Hermoza, Luis Alberto

Año: : 2017

Tipo de instrumento: : Encuesta

Objetivo : Determinar la correlación-causal que existe entre el indicador de cada dimensión de la variable dependiente Presupuesto de ventas con la dimensión costos variables de la variable independiente Costos totales en las MYPEs de confección textil en Los Olivos en el año 2016.

Población : La población total es 62 MYPEs contactadas, es igual a la muestra, a los gerentes generales o administradores generales de cada una de las 62 MYPEs contactadas.

Administración : Individual

Ítems : 1 al 32

Escala : Se empleará la Escala 1 = Aumentó, 2 = Quedó igual  
3 = Disminuyó

Baremos o Nivel o rango : Subió (32 - 53), No varió (54 - 75), Bajó (76 - 96)

Duración : 15 a 20 minutos aproximadamente

Aplicación : Directa a cada Gerente o dueños de Mypes detectadas de confección textil en Los Olivos, Lima, Perú, 2016

Significación : Nivel de percepción sobre los presupuesto de ventas después de recortar los costos totales..

Descripción : El cuestionario sobre Presupuesto de ventas es elaborado por el Br. Guevara Hermoza, Luis Alberto; como parte del proceso de recojo de información en su condición de investigador en la escuela de posgrado de la universidad César Vallejo (Lina Norte, Perú). Se trata de un instrumento diseñado con la técnica de la encuesta comprendiendo en su versión final un total de 32 ítems que exploran la variable dependiente Presupuesto de ventas definida operacionalmente como la proyección que describe las ventas esperadas para cada producto en unidades y en valores monetarios.

Dimensión : Se determinaron teniendo como base teórica a Hansen y Mowen (2007) y fueron los siguientes:

- Presupuesto de ventas en unidades: Ventas esperadas en unidades de producto terminado. Se emplearán los ítems 1 al 16.
- Presupuesto de ventas en importe monetario: Ventas esperadas en importe monetario. Se emplearán los ítems 17 al 32.

Aplicación del instrumento: La unidad de análisis de la investigación son los gerentes de las MYPEs. La aplicación es directa al encuestado para la calificación; sin embargo, debe necesariamente digitarse la calificación en el programa de hoja de cálculo Excel para luego utilizar el programa SPSS V.22 para realizar los cálculos estadísticos.

Items		Escala de medición		
Variable Y: Presupuesto de ventas.		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
D1: Presupuesto de ventas en unidades. Indicador: Unidades de producto terminado				
1	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuando decidiste recortar el número de costureros?			
2	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?			
3	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?			
4	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?			
5	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?			
6	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?			
7	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?			
8	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?			
9	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?			
10	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?			
11	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?			
12	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes?			
13	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de empaques?			
14	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de vendedores?			
15	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos?			
16	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores?			

Items		Escala de medición		
<b>Variable Y: Presupuesto de ventas.</b>		Disminuyó	Quedó igual	Aumentó
<b>D2: Presupuesto de ventas en importe monetario. Indicador: Importe de ventas presupuesado</b>				
17	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuando decidiste recortar el número de costureros?			
18	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?			
19	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?			
20	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?			
21	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?			
22	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?			
23	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?			
24	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?			
25	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?			
26	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?			
27	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?			
28	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes?			
29	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de empaques?			
30	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de vendedores?			
31	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos?			
32	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores?			

**Anexo 4: Fiabilidad de prueba piloto***Variable Independiente X: Costos totales**Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,938	28

*Variable dependiente Y: Presupuesto de ventas**Resumen de procesamiento de casos*

		N	%
Casos	Válido	12	100,0
	Excluido <sup>a</sup>	0	,0
	Total	12	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

*Estadísticas de fiabilidad*

Alfa de Cronbach	N de elementos
,927	32

## Anexo 5: Certificado de valides por juicio de expertos



### CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE INDEPENDIENTE COSTOS TOTALES

Nº	DIMENSIONES / Items	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión Presupuesto de mano de obra</b>								
1	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de costureros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
2	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores remalladores, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
3	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de corte, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
4	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
<b>Dimensión Presupuesto de materia prima</b>								
5	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tela, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
6	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de forros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
7	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de cierres, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
8	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de velcro, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
<b>Dimensión Presupuesto de costos indirectos de fabricación variables</b>								
9	¿Durante la producción, si decidiste recortar el consumo de electricidad de las máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
10	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
24	¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de limpieza del taller, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	✓		✓		✓		
<b>Dimensión Presupuestos de gastos de ventas y distribución fijos</b>								
25	¿Si decidiste recortar el gasto en comunicaciones (teléfonos y celulares), qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	✓		✓		✓		
26	¿Si decidiste recortar el gasto en publicidad como volantes, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	✓		✓		✓		
27	¿Si decidiste recortar el gasto de internet, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	✓		✓		✓		
28	¿Si decidiste recortar el gasto de su página web (hosting, dominio), qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	✓		✓		✓		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica criterio de Validez

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  / Aplicable después de corregir [ ] / No aplicable [ ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: CUBAS VALDIVIA OSCAR DNI: 08082677

Especialidad del validador: MAESTRO EN ADMINISTRACION

12 de abril del 2017

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

[Firma]

Firma del Experto Informante.

Especialidad

**CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DEPENDIENTE PRESUPUESTO DE VENTAS**

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión Presupuesto de ventas en unidades</b>								
1	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuando decidiste recortar el número de costureros?	/		/		/		
2	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?	/		/		/		
3	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?	/		/		/		
4	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?	/		/		/		
5	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?	/		/		/		
6	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?	/		/		/		
7	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?	/		/		/		
8	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?	/		/		/		
9	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?	/		/		/		
10	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?	/		/		/		
11	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?	/		/		/		
12	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes?	/		/		/		
27	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?	/		/		/		
28	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tiza para marcar los cortes?	/		/		/		
29	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de empaques?	/		/		/		
30	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de vendedores?	/		/		/		
31	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de viajes de transporte de entrega de pedidos?	/		/		/		
32	¿Qué pasó con el importe de ventas presupuestado, cuándo decidiste recortar el pago de comisiones a vendedores?	/		/		/		

 Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica criterio de Validez

 Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

 Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: CUBAS VALDIVIA OSCAR DNI: 08082677

 Especialidad del validador: MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN
12 de abril del 2017.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.

Especialidad

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE INDEPENDIENTE COSTOS TOTALES

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión Presupuesto de mano de obra</b>								
1	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de costureros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
2	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores remalladores, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
3	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de corte, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
4	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
<b>Dimensión Presupuesto de materia prima</b>								
5	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tela, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
6	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de forros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
7	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de cierres, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
8	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de velcro, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
<b>Dimensión Presupuesto de costos indirectos de fabricación variables</b>								
9	¿Durante la producción, si decidiste recortar el consumo de electricidad de las máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
10	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
24	¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de limpieza del taller, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
<b>Dimensión Presupuestos de gastos de ventas y distribución fijos</b>								
25	¿Si decidiste recortar el gasto en comunicaciones (teléfonos y celulares), qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		
26	¿Si decidiste recortar el gasto en publicidad como volantes, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		
27	¿Si decidiste recortar el gasto de internet, qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		
28	¿Si decidiste recortar el gasto de su página web (hosting, dominio), qué pasó con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		

 Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica criterios de validez

 Opinión de aplicabilidad:  Aplicable  Aplicable después de corregir  No aplicable

 Apellidos y nombres del juez validador, Dr/ Mg: Méndez Ilizarbe Eliria Susana DNI: 07059554

 Especialidad del validador: Metodóloga; Mg en Gerencia Educativa; Dra en Educación
12 de abril del 2017
<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión


  
 Firma del Experto Informante.  
 Especialidad

CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DEPENDIENTE PRESUPUESTO DE VENTAS

N°	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	<b>Dimensión Presupuesto de ventas en unidades</b>							
1	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuando decidiste recortar el número de costureros?	/		/		/		
2	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?	/		/		/		
3	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?	/		/		/		
4	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?	/		/		/		
5	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?	/		/		/		
6	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?	/		/		/		
7	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?	/		/		/		
8	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?	/		/		/		
9	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?	/		/		/		
10	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?	/		/		/		
11	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica criterios de validez

Opinión de aplicabilidad:  Aplicable [  Aplicable después de corregir [  No aplicable [  ]

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Mendez Ilizarbe Eliria Susana DNI: 07059554

Especialidad del validador: Metodología; Mg en Gerencia Educativa; Dra en Educación

12 de abril del 2017

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

**Nota:** Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

  
Firma del Experto Informante.  
Especialidad

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE INDEPENDIENTE COSTOS TOTALES

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
<b>Dimensión Presupuesto de mano de obra</b>								
1	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de costureros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
2	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores remalladores, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
3	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de corte, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
4	¿Durante la producción, si decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
<b>Dimensión Presupuesto de materia prima</b>								
5	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de tela, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
6	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de forros, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
7	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de cierres, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
8	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de velcro, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
<b>Dimensión Presupuesto de costos indirectos de fabricación variables</b>								
9	¿Durante la producción, si decidiste recortar el consumo de electricidad de las máquinas, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
10	¿Durante la producción, si decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
24	¿Durante la producción, si decidiste recortar el costo de limpieza del taller, que pasó con la cantidad de productos terminados presupuestados?	/		/		/		
<b>Dimensión Presupuestos de gastos de ventas y distribución fijos</b>								
25	¿Si decidiste recortar el gasto en comunicaciones (teléfonos y celulares), qué pasará con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		
26	¿Si decidiste recortar el gasto en publicidad como volantes, qué pasará con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		
27	¿Si decidiste recortar el gasto de internet, qué pasará con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		
28	¿Si decidiste recortar el gasto de su página web (hosting, dominio), qué pasará con el número de productos vendidos presupuestados?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): \_\_\_\_\_

Opinión de aplicabilidad: Aplicable [  ]    Aplicable después de corregir [  ]    No aplicable [  ]Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: Gonzales Castro Carlos    DNI: 10.11.33.80Especialidad del validador: Mg. en Docencia Universitaria12 de abril del 2017<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión



Firma del Experto Informante.  
Especialidad

## CERTIFICADO DE VALIDEZ DE CONTENIDO DEL INSTRUMENTO QUE MIDE LA VARIABLE DEPENDIENTE PRESUPUESTO DE VENTAS

Nº	DIMENSIONES / ítems	Pertinencia <sup>1</sup>		Relevancia <sup>2</sup>		Claridad <sup>3</sup>		Sugerencias
		Si	No	Si	No	Si	No	
	Dimensión Presupuesto de ventas en unidades							
1	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuando decidiste recortar el número de costureros?	/		/		/		
2	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores remalladores?	/		/		/		
3	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de corte?	/		/		/		
4	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el número de trabajadores de etiquetado?	/		/		/		
5	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de tela?	/		/		/		
6	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de forros?	/		/		/		
7	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de cierres?	/		/		/		
8	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de velcro?	/		/		/		
9	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar el consumo de energía eléctrica en el uso de las máquinas?	/		/		/		
10	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de costura recta?	/		/		/		
11	¿Qué pasó con las unidades de producto terminado presupuestado, cuándo decidiste recortar la cantidad de hilo de remallado?	/		/		/		

Observaciones (precisar si hay suficiencia): Aplica criterio de validez

Opinión de aplicabilidad: Aplicable  / Aplicable después de corregir  / No aplicable

Apellidos y nombres del juez validador. Dr/ Mg: González Castro Carlos DNI: 10113380

Especialidad del validador: Mg. Docencia Universitaria  
Temática.

<sup>1</sup>Pertinencia: El ítem corresponde al concepto teórico formulado.

<sup>2</sup>Relevancia: El ítem es apropiado para representar al componente o dimensión específica del constructo

<sup>3</sup>Claridad: Se entiende sin dificultad alguna el enunciado del ítem, es conciso, exacto y directo

Nota: Suficiencia, se dice suficiencia cuando los ítems planteados son suficientes para medir la dimensión

12 de abril del 2017

  
Firma del Experto Informante.  
Especialidad

**Anexo 6: Constancia de aplicación del instrumento emitida por la institución**

Los instrumentos fueron aplicados a gerentes o dueños de las MYPEs, por lo tanto, al ser 62 los encuestados, recabamos una constancia por cada una de las empresas. Adjuntamos las constancias de 10 empresas MYPEs como muestra y prueba de la aplicación de los instrumentos.

**CONSTANCIA**

Yo AQUILES ALEJANDRO CALLALLI BRAVO con DNI 09633071  
representante legal de la empresa AQUILES ALEJANDRO CALLALLI BRAVO con  
RUC 1009633071 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

.....  


**CONSTANCIA**

Yo AIMARADO ABAN RUDGERI NOE con DNI 47672237  
representante legal de la empresa PERSONA NATURAL con  
RUC 10476722379 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

*Quif*

.....  
DNI 47672237.....

**CONSTANCIA**

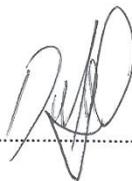
Yo JOSE LUIS ALBERTO DIAZ CORTER con DNI 09513778  
representante legal de la empresa PERSONA NATURAL con  
RUC 10095137780 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.



.....  
DNI. 09513778

## CONSTANCIA

Yo Edwin Paucar De la Cruz con DNI 09936839  
representante legal de la empresa Polos MASAKE con  
RUC Persona natural quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.



.....

**CONSTANCIA**

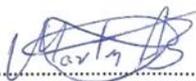
Yo Martin Alejandro Benites con DNI 07342876  
representante legal de la empresa Confecciones Alejandro con  
RUC 1007392976 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

  
.....

**CONSTANCIA**

Yo ANGEL CAJALIL BRAVO con DNI 10194926  
representante legal de la empresa ANGEL CAJALIL BRAVO con  
RUC 10101949261 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, de constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

  
.....

**CONSTANCIA**

Yo ANTHONY FRANK ANASTACIO JAUREGUI con DNI 47818522  
representante legal de la empresa ANTHONY FRANK ANASTACIO JAUREGUI con  
RUC 10478185222 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, deajo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

  
.....  
DNI 47818522

**CONSTANCIA**

Yo SABINO TAPIA SUAREZ con DNI 23664008  
representante legal de la empresa creaciones Mabilia snc con  
RUC 20506264589 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

  
DNI...23664019

**CONSTANCIA**

Yo SHEYLA PARRAS MONZA con DNI 733086322  
representante legal de la empresa PERSONA NATURAL con  
RUC 10733086322 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

OSWALDO PARRAS POZO



DNI. 06100459

**CONSTANCIA**

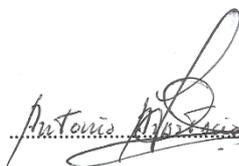
Yo Antonio Gregorio Anastasio Narizo con DNI 07357806  
representante legal de la empresa Antonio Gregorio Anastasio Narizo con  
RUC 10073578065 quien suscribe:

Hace constar:

Mediante la presente, dejo constancia que el Br. Luis Alberto Guevara Hermoza tesista de la escuela de postgrado de la Universidad César Vallejo – sede Lima Norte, ha aplicado en forma satisfactoria los instrumentos de recojo de información denominados: cuestionario sobre *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, correspondiente al trabajo de investigación titulado *Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPE's confeccionistas textiles en Los Olivos 2016*, con la finalidad de obtener el grado de Magister en Administración de Negocios-MBA.

Se expide la presente a solicitud del interesado para los fines que estime conveniente.

Lima, abril del 2017.

  
.....Antonio Gregorio Anastasio Narizo.....

DNI. 07357806

## Anexo 7: Acta de originalidad

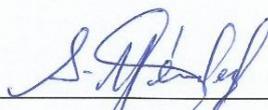


### Acta de Aprobación de originalidad de Tesis

Yo, Gliria Susana Méndez Ilizarbe, docente de la Escuela de Posgrado de la UCV y revisor del trabajo académico titulado **“Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016”** del estudiante **Luis Alberto Guevara Hermoza**; y habiendo sido capacitado e instruido en el uso de la herramienta Turnitin, he constatado lo siguiente:

Que el citado trabajo académico tiene un índice de similitud constato 25% verificable en el reporte de originalidad del programa turnitin, grado de coincidencia mínimo que convierte el trabajo en aceptable y no constituye plagio, en tanto cumple con todas las normas del uso de citas y referencias establecidas por la universidad César Vallejo.

Lima, 07 de junio del 2017



---

Gliria Susana Méndez Ilizarbe

DNI: 07059554

## Anexo 8: Imagen de programa anti plagio Turnitin

Feedback Studio - Mozilla Firefox

https://ev.turnitin.com/app/carta/es/?lang=es&ro=103&ss=1&o=820799948&u=1051413498

Guevara\_Luis.docx

feedback studio

80 de 81

Resumen de coincidencias

25 %

1 [www.inei.gob.pe](http://www.inei.gob.pe)  
Fuente de Internet 3 %

2 [myslide.es](http://myslide.es)  
Fuente de Internet 2 %

3 [Entregado a Pontificia ...](#)  
Trabajo del estudiante 1 %

4 [docs.com](http://docs.com)  
Fuente de Internet 1 %

5 [es.slideshare.net](http://es.slideshare.net)  
Fuente de Internet 1 %

6 [www.scribd.com](http://www.scribd.com)  
Fuente de Internet 1 %

7 [www.slideshare.net](http://www.slideshare.net)  
Fuente de Internet 1 %

25

ESCUELA DE POSGRADO  
UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs con feccionistas textiles en Los Olivos 2016**

**41** TESIS PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE:

Maestro en Administración de Negocios - MBA

**AUTOR:**  
Bj. Luis Alberto Guevara Hermoza

**ASESOR:**  
Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe

**SECCIÓN:**  
Ciencias empresariales

Página: 1 de 63 Número de palabras: 10837

Volver a Turnitin Classic

10:40 p.m. 31/05/2017

**Anexo 9: Dictamen final**

## Dictamen Final

Vista la Tesis:

**“Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016”**

Y encontrándose levantadas las observaciones prescritas en el Dictamen, de los graduandos:

**GUEVARA HERMOZA, LUIS ALBERTO**

Considerando:

Que se encuentra conforme a lo dispuesto por el artículo 35 y 36 del REGLAMENTO DE INVESTIGACIÓN DE POSTGRADO 2013 con RD N. ° 3902-2013/EPG-UCV, se DECLARA:

Que la presente Tesis se encuentra expedita para ser sustentada, previa Resolución que le ordene la Unidad de Posgrado, en cumplimiento al artículo 21 del mismo instrumento normativo.

Comuníquese y archívese.

Los Olivos, 07 de junio del 2017

Handwritten signature of Dra. Dora Ponce Yactayo in blue ink.

.....  
Dra. Dora Ponce Yactayo

Handwritten signature of Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe in blue ink.

.....  
Dra. Gliria Susana Méndez Ilizarbe

### Anexo 10: Base de datos de información

Base de datos de la prueba piloto del instrumento de la variable independiente X:  
Costos totales:

Visible: 28 de 28 variables

	C01	C02	C03	C04	C05	C06	C07	C08	C09	C10	C11	C12	C13	C14	C15	C16	C17	C18	C19	C20	C21	C22	C23	C24	C25	C26	C27	C28	VBF	VBF
1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	3	1	3	3	3	3	3	2	1	2	1	2	1	2	2	1	2	1	2		
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
12	3	1	3	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
13																														
14																														
15																														
16																														
17																														
18																														
19																														
20																														
21																														
22																														
23																														
24																														
25																														
26																														
27																														
28																														

26: Vista de datos Vista de variables

Base de datos de la prueba piloto del instrumento de la variable dependiente Y:  
Presupuestos de ventas:

22: Visible: 32 de 32 variables

	P01	P02	P03	P04	P05	P06	P07	P08	P09	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21	P22	P23	P24	P25	P26	P27	P28	P29	P30	P31	P32	var	var	var	
1	3	2	3	2	1	3	2	3	1	3	2	3	2	3	3	2	3	3	1	3	2	3	3	3	3	1	3	2	3	1	3	2	3			
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3			
12	1	3	1	3	2	3	2	3	3	2	3	3	2	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	2	3	3	3	1	3	2	3	3			
13																																				
14																																				
15																																				
16																																				
17																																				
18																																				
19																																				
20																																				
21																																				
22																																				
23																																				
24																																				
25																																				
26																																				
27																																				
28																																				

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode: ON ESP 10:22 a. m.

Base de datos de la encuesta aplicada con el instrumento de la variable independiente X: Costos totales:

Procesamiento de la Información...sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 72 de 72 variables

	C01MC	C02MC	C03MC	C04MC	C05MFP	C06MFP	C07MFP	C08MFP	C09CF	C10CF	C11CF	C12CF	C13G	C14G	C15G	C16G	C17AD	C18AD	C19AD	C20AD	C21CF	C22CF	C23CF	C24CF	C25G	C26G	C27G	C28G	
	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	V	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	F	
1	2	1	1	2	2	1	2	1	2	1	1	2	1	2	3	2	2	2	2	2	2	1	2	2	2	2	1	2	1
2	1	2	2	1	1	2	1	3	2	2	2	3	1	3	1	1	1	1	1	2	2	2	2	2	2	2	1	1	2
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
4	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	2	2	2	2	
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	2	3	
6	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
11	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
13	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
15	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
16	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
17	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
18	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
19	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
20	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
22	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
26	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo

Unicode ON

ESP 10:36 a.m.

Procesamiento de la Información...sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 72 de 72 variables

	C01MC	C02MC	C03MC	C04MC	C05MP	C06MP	C07MP	C08MP	C09CIF	C10CIF	C11CIF	C12CIF	C13G	C14G	C15G	C16G	C17AD	C18AD	C19AD	C20AD	C21CIF	C22CIF	C23CIF	C24CIF	C25G	C26G	C27G	C28G
28	V	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
29	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
30	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
31	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
32	V	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	
33	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
34	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
35	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
36	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
37	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
38	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
39	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
40	V	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
41	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
42	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
43	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
44	V	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
45	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
46	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
47	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
48	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
49	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
50	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
51	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
52	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
53	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
54	V	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	

1

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON ESP 10/37 a.m.

Procesamiento de la Información...sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

Visible: 72 de 72 variables

	C01MC	C02MC	C03MC	C04MC	C05MP	C06MP	C07MP	C08MP	C09CF	C10CF	C11CF	C12CF	C13G	C14G	C15G	C16G	C17AD	C18AD	C19AD	C20AD	C21CF	C22CF	C23CF	C24CF	C25G	C26G	C27G	C28G
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
56	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
58	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
59	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
60	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
61	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	1	2	1	1	2	2	2	2	2	2	2	2
62	2	3	2	2	3	2	2	3	1	2	2	1	2	2	3	2	2	2	2	2	1	1	1	1	2	2	2	1
63																												
64																												
65																												
66																												
67																												
68																												
69																												
70																												
71																												
72																												
73																												
74																												
75																												
76																												
77																												
78																												
79																												
80																												
81																												

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON ESP 10:39 a.m.

Base de datos de la encuesta aplicada con el instrumento de la variable dependiente Y: Presupuestos de ventas:

Procesamiento de la Información...sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

25: Visible: 72 de 72 variables

	P01MC	P02MC	P03MC	P04MC	P05MP	P06MP	P07MP	P08MP	P09CF	P10CF	P11CF	P12CF	P13G	P14G	P15G	P16G	P17MC	P18MC	P19MC	P20MC	P21MP	P22MP	P23MP	P24MP	P25CF	P26CF	P27CF	P28CF	P29G	P30G	P31G	P32G	P33G	
	VU	VU	VU	VU	VU	VI	VI	VI	VI	VI	VI																							
1	2	1	2	2	1	2	2	2	1	1	3	1	1	2	1	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	3	2	2	3	3	
2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
4	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
5	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
6	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
7	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
8	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
9	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
10	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
11	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
12	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
13	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
14	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
15	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
16	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
17	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
18	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
19	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
20	3	3	3	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
21	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
22	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3
23	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
24	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
25	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
26	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3
27	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3

IBM SPSS Statistics Processor está listo | Unicode ON | ESP | 10:47 a. m.

\*Procesamiento de la información...sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda



25.

Visible: 72 de 72 variables

	P01MC	P02MC	P03MC	P04MC	P05MP	P06MP	P07MP	P08MP	P09CF	P10CF	P11CF	P12CF	P13CF	P14G	P15G	P16G	P17MC	P18MC	P19MC	P20MC	P21MP	P22MP	P23MP	P24MP	P25CF	P26CF	P27CF	P28CF	P29G	P30G	P31G	P32G
	VU	VU	VU	VU	VI	VI	VI	VI																								
28	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
29	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
30	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
31	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
32	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	3	
33	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	2	3	3	3	3	3	3	3	
34	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
35	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
36	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
37	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
38	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
39	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
40	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
41	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
42	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
43	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
44	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
45	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
46	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
47	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
48	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
49	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
50	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
51	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
52	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
53	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	
54	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo | Unicode: ON | 10:51 a. m.

Procesamiento de la Información\_sav [Conjunto\_de\_datos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Marketing directo Gráficos Utilidades Ventana Ayuda

25: Visible: 72 de 72 variables

	P01MC	P02MC	P03MC	P04MC	P05MP	P06MP	P07MP	P08MP	P09CF	P10CF	P11CF	P12CF	P13G	P14G	P15G	P16G	P17MC	P18MC	P19MC	P20MC	P21MP	P22MP	P23MP	P24MP	P25CF	P26CF	P27CF	P28CF	P29G	P30G	P31G	P32G	P33G
	VU	VU	VU	VU	VU	VI	VI	VI	VI	VI																							
55	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
56	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
57	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
58	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
59	2	3	1	1	3	3	1	3	1	3	1	1	1	1	1	2	3	1	2	1	2	1	2	1	2	1	1	1	2	1	2		
60	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
61	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	1	2	2	1	1	3	1	3	1	1	3	1	3	1	3		
62	1	2	3	3	2	1	3	1	3	2	2	3	3	2	1	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3	3		
63																																	
64																																	
65																																	
66																																	
67																																	
68																																	
69																																	
70																																	
71																																	
72																																	
73																																	
74																																	
75																																	
76																																	
77																																	
78																																	
79																																	
80																																	
81																																	

Vista de datos Vista de variables

IBM SPSS Statistics Processor está listo Unicode:ON ESP 10:52 a. m.

## **Anexo 11: Artículo científico**

### **Título**

Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016.

### **Autor**

Br. Luis Alberto Guevara Hermoza

luis.guevarahermoza@gmail.com

Escuela de Posgrado de la Universidad César Vallejo Filial Lima

### **Resumen**

El tema de investigación es sobre planificación de costos y presupuestos en las MYPEs de confecciones en Los Olivos, Lima, Perú en el año 2016. El objetivo es determinar la influencia de los costos en los presupuestos de ventas de productos terminados, con la intención de dotar de una importante herramienta práctica a los gerentes de MYPEs en la toma de decisiones en el recorte de presupuestos.

El método empleado fue hipotético-deductivo para poder llegar a conclusiones particulares. La metodología que empleamos fue el enfoque cuantitativo, el alcance fue correlacional-causal ya que buscamos la influencia de una variable independiente en otra dependiente. Dado que la toma de datos en la población se hizo después de los sucesos en estudio fue no-experimental y de corte transeccional. Para el análisis de nuestra base de datos utilizamos la regresión logística multinomial porque nuestras variables cualitativas son de escala de medición nominal politómico.

De acuerdo con nuestros resultados  $R^2_N = 0.509$  podemos apreciar que los costos totales sí influyen en el presupuesto de ventas. También demostramos que los costos variables sí influyen en el presupuesto de ventas, y que los costos fijos no influyen significativamente en el presupuesto de ventas. Como conclusión podemos afirmar que cuando se recortan los costos sin criterio se perjudica financieramente a la empresa ya que los costos influyen directamente en los presupuestos de ventas.

### **Palabras clave**

Planificación, costos totales, costos variables, costos fijos, presupuestos de ventas, productos terminados, recorte de costos, MYPEs.

**Abstract**

The research topic is about cost planning and budgeting in MYPEs of garments in Los Olivos, Lima, Peru in the year 2016. The objective is to determine the influence of costs in the sales budgets of finished products, with the intention of to provide an important practical tool to the managers of MSEs in the decision-making process in the budget cuts.

The method used was hypothetical-deductive in order to reach particular conclusions. The methodology we used was the quantitative approach, the scope was correlational-causal since we sought the influence of an independent variable in a dependent one. Since the data collection in the population was made after the events under study it was non-experimental and transectional cut. For the analysis of our database we use the multinomial logistic regression because our qualitative variables are of nominal polymorphic measurement scale.

According to our results  $R^2N = 0.509$  we can see that the total costs do influence the sales budget. We also show that variable costs do influence the sales budget, and that fixed costs do not significantly influence the sales budget. As a conclusion we can say that when costs are cut without criteria is financially damaging the company and costs directly influence sales budgets.

**Keywords**

Planning, total costs, variable costs, fixed costs, sales budgets, finished products, cost cutting, MYPEs.

**Introducción**

El tema de esta tesis está incluido en la sección de ciencias empresariales definidas por la escuela de posgrado en la línea de investigación de planificación de los costos y presupuestos. La importancia de este trabajo está justificada por la imperiosa necesidad de los gerentes de las MYPEs de contar con una herramienta que les ayude a tomar decisiones que afecten financieramente a sus empresas cuando deben recortar los costos de totales. Carbonel y Prieto (2015) concluyeron en su investigación que optimizando los procesos se logra reducir significativamente los costos operativos y aumentar la rentabilidad. Loly y Terrones (2013) demostraron con sus estudios la incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos, además establecieron que los presupuestos alejados de la realidad no afectan la realización de los objetivos. Linares (2013) determinó en sus estudios que los planeamientos de presupuestos operativos deben implementar todas las consideraciones del plan de ventas y asegurarse de este modo que se cumplan los objetivos de la empresa. Vanalla, Moreira y Lucato (2014) establecieron que para reducir costos en el sector textil en Brasil se empleaban el procedimiento estructural de análisis de valor en los procesos de manufactura. Ortiz (2013) probó que aplicando la programación lineal y la teoría de las

restricciones se pueden reducir los costos en las MYPEs de confecciones textiles. Brendes y Sandi (2011) comprobaron que los directivos de las MYPEs no cuentan con formación académica, el 79% no cuenta con ningún tipo de educación o hasta con educación universitaria incompleta, lo que evidencia por qué recortan los costos totales de sus empresas de manera general sin ningún criterio financiero afectando económicamente sus utilidades. Blocher, Stout, Cokis y Chen (2008) definen la relación matemática entre los costos totales (CT), los costos variables (CV), el volumen de producción (Q), los costos variables unitarios (CVu) y los costos fijos (CF) donde se relacionan dentro de un rango definido y razonable. Hansen y Mowen (2007) se basan en una teoría de relación matemática entre las ventas totales en soles o importe de ventas (Vs), las ventas totales en unidades (Vu), el volumen vendido o producido (Q) y el precio de un producto producido (Pu) donde se relacionan dentro de un rango definido y razonable.

El problema central consiste en saber ¿Cómo influye los costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016? El objetivo es determinar la influencia de los costos en los presupuestos de ventas de productos terminados, con la intención de dotar de una importante herramienta práctica a los gerentes de MYPEs, que son nuestra unidad de análisis de estudio, en la toma de decisiones en el recorte de presupuestos.

El aporte principal de esta investigación es dotar a los gerentes de las MYPEs de una herramienta metodológica eficaz para la toma de decisiones de recortar los presupuestos de costos totales de la empresa en todos sus departamentos funcionales de una manera que no perjudique financieramente a su empresa.

### **Metodología**

El método empleado fue hipotético-deductivo para poder llegar a conclusiones particulares. Propusimos una hipótesis alterna ( $H_a$ ) los costos totales influyen en los presupuestos de ventas, luego se contrasta con los hechos de la realidad falseando la hipótesis de estudio, hipótesis nula ( $H_0$ ) los costos totales no influyen en los presupuestos de ventas.

La metodología que empleamos fue el enfoque cuantitativo porque empleamos las matemáticas estadísticas para el procesamiento de la base de datos que recogimos de nuestra muestra, el alcance fue correlacional-causal ya que buscamos demostrar la influencia de una variable independiente costos totales en otra dependiente presupuestos de ventas. Dado que la toma de datos en la población se hizo después de los sucesos en estudio fue no-experimental y de corte transeccional. La población seleccionada y estudiada fue 62 empresas MYPEs, aunque REMYPE censó el 2016 a un total de 704 en Los Olivos, la unidad de análisis de estudio son los

empresarios textiles Mypes conocidos mediante mi experiencia profesional como asesor de empresas en Los Olivos. La muestra es no probabilística e igual a la población.

Según Abad, Garrido, Olea y Ponsoda (2006) los instrumentos utilizados fueron validados por tres expertos. La ficha técnica del instrumento encuesta para medir la variable independiente costos totales tuvo la muestra de 62 MYPEs contactadas de 93 convocadas pertenecientes a una población total de 704 empresas MYPEs en Los Olivos. El objetivo fue determinar la correlación-causal que existe entre los indicadores de cada dimensión de la variable independiente Costos totales con la variable dependiente Presupuestos de ventas en las Mypes de confección textil en Los Olivos en el año 2016. Se aplicaron 28 ítems a las unidades de análisis de la investigación que fueron los gerentes o administradores generales de cada MYPE. La significancia que se quiso demostrar fue la percepción de los gerentes sobre la toma de decisiones del recorte de costos para demostrar la influencia de estos en los presupuestos de ventas. Se consideraron dos dimensiones, costos variables y costos fijos. La escala de medición fue: 1 = Aumentó, 2 = Quedó igual 3 = Disminuyó. Los baremos o niveles o rangos fueron: Aumentó: 28 – 46, Se mantuvo igual: 47 – 65, Disminuyó: 66 – 84. La ficha técnica del instrumento encuesta para medir la variable dependiente presupuestos de ventas tuvo la muestra de 62 MYPEs contactadas de 93 convocadas pertenecientes a una población total de 704 empresas MYPEs en Los Olivos. El objetivo fue determinar la correlación-causal que existe entre el indicador de cada dimensión de la variable dependiente Presupuesto de ventas con la dimensión costos variables de la variable independiente costos totales en las MYPEs de confección textil en Los Olivos en el año 2016. Se aplicaron 32 ítems a las unidades de análisis de la investigación que fueron los gerentes o administradores generales de cada MYPE. La significancia que se quiso demostrar fue la percepción de los gerentes sobre los presupuestos de ventas después de recortar los costos totales. Se consideraron dos dimensiones, presupuestos de ventas en unidades producidas y presupuesto de ventas en importe monetario. La escala de medición fue: 1 = Aumentó, 2 = Quedó igual 3 = Disminuyó. Los baremos o niveles o rangos fueron: Subió (32 - 53), No varió (54 - 75), Bajó (76 - 96). Como nuestro estudio fue cuantitativo, correlacional-causal, para el análisis de nuestra base de datos recogidas por las encuestas utilizamos la regresión logística multinomial porque nuestras dos variables cualitativas son de escala de medición nominal politómico.

### **Resultados**

De acuerdo con Pando y San Martín (2004) con nuestros resultados  $R^2_N = 0.509$  podemos demostrar que los costos totales sí influyen en el presupuesto de ventas. También demostramos que los costos variables sí influyen en el presupuesto de ventas porque resultó el  $R^2_N = 0.509$ , y que los costos fijos

no influyen significativamente en el presupuesto de ventas porque el  $R^2_N = 0.064$ . Como conclusión final podemos afirmar que cuando se recortan los costos sin criterio se perjudica financieramente a la empresa ya que los costos influyen directamente en los presupuestos de ventas.

### **Discusión**

Con respecto a nuestra hipótesis general: Los costos totales influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016. Nuestros resultados aceptaron la hipótesis alternativa ( $H_a$ ) ya que el Pseudo- $R^2$  de Nagelkerke tomó el valor significativo de 0.509, lo que demuestra que los costos totales sí influyen sobre los presupuestos de ventas. Esto concuerda con los antecedentes presentados por Carbonel, et al (2015), donde afirman que los costos operativos se logran disminuir optimizando los procesos, lo que es decir sin recortar los costos ya que esto afectaría los presupuestos de ventas. Loly, et al (2013), mencionan que, si se elaboran bien los presupuestos de costos, estos si influirán en los presupuestos de ventas. El antecedente presentado en los estudios hechos por Linares (2013), donde coincidimos que al recortarse los costos totales se afectará los presupuestos de ventas. Vanalla, et al (2014) concluyeron en su estudio que la mejora de los procesos es un método para reducir los costos y gastos de la producción, en concordancia con nuestros resultados que demuestran la influencia de los costos totales en los presupuestos de ventas. A su vez Ortiz (2013) demostró que los presupuestos de costos y gastos se utilizan como herramienta para maximizar las utilidades, lo que significa que si se recortan los costos se afectará a las utilidades, esto concuerda con nuestros hallazgos en donde demostramos que los costos totales afectan significativamente a los presupuestos de ventas que generan las utilidades. Con respecto a la teoría consultada, nuestros hallazgos concuerdan con el planteamiento de nuestro autor base Blocher, et al (2008) ellos mencionaron que el presupuesto costos totales es la expresión del plan de acción de una empresa; identifica los recursos utilizados para lograr los objetivos previstos, se compone de los costos variables y los costos fijos. Hansen, et al, (2007) mencionaron que existe una relación matemática, dentro de un rango definido y razonable, entre los costos totales (CT) y el volumen de producción presupuestado para las ventas (Q):

$$CT = CV + CF ; CVu = CV / Q ; CV = Q \times CVu ; CT = Q \times CVu + CF$$

(CV= costos variables, CVu= costos variables unitarios, CF= costos fijos). Lo que concuerda con los hallazgos de nuestra investigación donde encontramos que los costos totales influyen en los presupuestos de ventas de productos producidos.

Con respecto a la hipótesis específica 1: Los costos variables influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016. Nuestros resultados aceptaron la hipótesis alternativa  $H_a$  ya que el Pseudo- $R^2$  de Nagelkerke tomó el valor significativo de 0.509, lo

que demuestra que los costos variables influyen sobre los presupuestos de ventas. Esto concuerda con respecto a los antecedentes presentados por Brendes, et al (2011), ellos encontraron que la capacitación de los directivos de las MYPEs en temas de administración mejora su capacidad de gestión, para elaborar presupuestos de ventas y estructurar los presupuestos operativos; previamente señalaremos que primero se hacen los presupuestos de ventas y en base a estos se estructura los presupuestos operativos, pero que al implementarlos en la producción se ejecutan primero los costos y gastos para obtener como resultados de los presupuestos de ventas, los productos terminados, queda implícito que por falta de capacitación en finanzas y presupuestos los directivos no diferencian costos variables de costos fijos. En la teoría consultada encontramos en nuestro autor base, Blocher, et al (2008) que los costos variables (CV) son erogaciones, que están relacionados con los cambios de volumen (Q) en las operaciones (presupuesto de ventas), como por ejemplo materias primas y mano de obra:  $CV = Q \times CVu$ . Hansen, et al (2007) estableció que el presupuesto de volúmenes (Q) de ventas es la base para todos los demás presupuestos de operación (Costos totales) de modo que los costos variables influyen en el presupuesto de ventas de productos fabricados (Q), lo que concuerda con los resultados de nuestra investigación.

Al evaluar la hipótesis específica 2: Los costos fijos influyen en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016. Nuestros resultados aceptaron la hipótesis nula  $H_0$  ya que el Pseudo-R<sup>2</sup> de Nagelkerke tomó el valor no significativo de 0.064 (lejano de 1), lo que demuestra que los costos fijos no influyen sobre los presupuestos de ventas como supusimos en nuestra investigación. Nuestro autor base Blocher, et al (2008) menciona que los costos fijos, no tienen relación con los volúmenes de operación (presupuestos de ventas), como por ejemplo depreciación, alquiler, seguros, autovalúo y sueldo de supervisores. Hansen, et al, (2007) describe las ventas esperadas para cada producto en unidades producidas ( $V_u$ ) y en importe monetario ( $V_s$ ), pero no interviene los costos fijos, por lo tanto, los presupuestos de ventas de productos fabricados dependen de los costos variables y no de los fijos:  $V_s = P_u \times Q$ ;  $V_u = Q$  (esto ocurre en empresas que trabajan con un pedido del cliente antes del inicio de la producción, como en el caso de las MYPEs de confecciones textiles). Donde  $Q$ = unidades producidas, y  $P_u$ = precio unitario. Hansen, et al (2007) indicó también que el presupuesto de ventas en soles o en unidades dependen de los volúmenes de producción que dependen a su vez de los costos variables como materia prima y mano de obra, y en consecuencia no dependen de los costos fijos como alquileres, gastos administrativos, gastos de ventas y distribución. Esto concuerda con los resultados de nuestra investigación cuando establecimos que los costos fijos no influyen en los presupuestos de venta de productos terminados. Por lo tanto, no logramos confirmar nuestra hipótesis específica 2 de investigación.

## Conclusiones

Con respecto al problema general, como respuesta logramos el objetivo general determinando que si influyen los costos totales en los presupuestos de ventas de manera significativa. Con respecto al problema específico 1, como respuesta logramos el objetivo específico 1 al comprobar la hipótesis específica 1 que si influyen los costos variables en los presupuestos de ventas de manera significativa. Con respecto al problema específico 2, como respuesta no logramos el objetivo específico 2, no logramos determinar la influencia de costos fijos en los presupuestos de ventas, no se verificó la hipótesis específica 2, los costos fijos no influyen en el presupuesto de ventas de manera significativa.

Los directivos de las MYPEs suelen recortan los costos de forma indiscriminada afectando financieramente a la empresa. Los directivos de la MYPEs para recortar los costos totales deben hacerlo en los costos fijos para no afectar a los presupuestos de ventas de productos terminados que dependen solo de los costos variables. Otra forma de reducir los costos en las empresas MYPEs es: Haciendo la mejora de los procesos para reducir pérdidas o desperdicios. Emplear el análisis de valor de cada proceso de manufactura. Aplicando la teoría de las restricciones (TOC) en los procesos de manufactura. Implementando la programación lineal como herramienta para el mejor uso de los recursos. Los gerentes de las MYPEs necesitan capacitación en planificación, elaboración de presupuestos, supervisión y control de procesos, sistemas de calidad en manufactura y atención al cliente, elaboración del plan operativo y fianzas, y por último elaborar su estructura de costos correcto.

## Referencias

- Abad, F., Garrido, J., Olea, J. y Ponsoda, V. (2006). Introducción a la psicometría. España: Universidad Autónoma de Madrid.
- Blocher, E., Stout, D., Cokins, G., y Chen, K. (2008). Administración de Costos, un enfoque estratégico (4ta. ed.). Mexico: Mc Graw Hill Interamericana.
- Brendes, C. y Sandi, J. (2011). Retos y desafíos para el fortalecimiento y apoyo de las capacidades de gestión empresarial a través del trabajo comunal universitario (tcu) en las PYMES de Pococí, Limón, Costa Rica. Electrónica de las Sedes Regionales de la Universidad de Costa Rica 12 (24), 7-21
- Carbonel, P. y Prieto, M. (2015). Análisis, diagnóstico y propuesta de mejora en el área de confecciones de una empresa textil. (Tesis para obtener el título profesional de ingeniero

- industrial). San Miguel, Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de <http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/123456789/6210>
- Hansen, R. y Mowen, M. (2007). Administración de costos. Contabilidad y control (5ta. ed.) México D.F.: Cengage Learning Editores, S.A.
- Linares, C. (2013). Propuesta de implantación de un sistema de planeamiento de manufactura en una empresa de confección de prendas de vestir. (Tesis de grado). San Miguel, Lima, Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Recuperado de [http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4889/LINARES\\_CARLOS\\_IMPLANTACION\\_SISTEMA\\_PLANEAMIENTO\\_MANUFACTURA\\_EMPRESA\\_CONFECCION\\_PRENDAS\\_VESTIR.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/123456789/4889/LINARES_CARLOS_IMPLANTACION_SISTEMA_PLANEAMIENTO_MANUFACTURA_EMPRESA_CONFECCION_PRENDAS_VESTIR.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Loly, C. y Terrones, F. (2013). Incidencia del presupuesto en el logro de los objetivos estratégicos de la empresa Segurimaster E.I.R.L. Trujillo – 2011- 2012. (Tesis de grado). Trujillo, Perú: Universidad Privada Antenor Orrego. Recuperado de [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/141/1/LOLY\\_CYNTHIA\\_INCIDENCIA\\_PRESUPUESTO\\_LOGRO\\_OBJETIVOS.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/141/1/LOLY_CYNTHIA_INCIDENCIA_PRESUPUESTO_LOGRO_OBJETIVOS.pdf)
- Ortiz, M. (2013). Teoría de restricciones y modelación PL como herramientas de decisión estratégica para el incremento de la productividad en la línea de toallas de una compañía del sector textil y de confecciones. Prospect. 11(1), 21-29.
- Pando, V. y San Martín, R. (2004). Regresión Logística Multinomial. Cuadernos de la Sociedad Española de Ciencias Forestales: Actas de la I Reunión de Palencia de Modelización Forestal, 18, 323-327. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/2981898.pdf>
- Vanalla, R., Moreira E. y Lucato W. (2014). Manufacturing cost reductions and eco efficiency: a relationship Based on a case study. Independent Journal of Management & Producción. 5(4), 865-877. Recuperado de <http://oaji.net/articles/2015/273-1431117044.pdf>

### **Reconocimientos**

Al profesor Dr. Ángel Salvatierra quién me encaminó en el uso del estadístico correcto para mi investigación. A la profesora Dra. Dora Ponce Yactayo por su minuciosidad extraordinaria en la revisión de mi tesis que me ayudó muchísimo. Y finalmente a la profesora Dra. Gliria Susana Méndez Iliarbe por su atención e interés en mi investigación y la riqueza de sus clases en aula.

## DECLARACIÓN JURADA

### DECLARACIÓN JURADA DE AUTORÍA Y AUTORIZACIÓN PARA LA PUBLICACIÓN DEL ARTÍCULO CIENTÍFICO

Yo Luis Alberto Guevara Hermoza, estudiante, del Programa de Posgrado de Maestría en Administración de Negocios - MBA de la Escuela de Postgrado de la Universidad César Vallejo, identificado(a) con DNI 25694576, con el artículo titulado “Influencia de costos totales en los presupuestos de ventas en MYPEs confeccionistas textiles en Los Olivos 2016” declaro bajo juramento que:

- 1) El artículo pertenece a mi autoría.
- 2) El artículo no ha sido plagiado ni total ni parcialmente.
- 3) El artículo no ha sido autoplagiado; es decir, no ha sido publicada ni presentada anteriormente para alguna revista.
- 4) De identificarse la falta de fraude (datos falsos), plagio (información sin citar a autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya ha sido publicado), piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente las ideas de otros), asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad César Vallejo.
- 5) Si, el artículo fuese aprobado para su publicación en la Revista u otro documento de difusión, cedo mis derechos patrimoniales y autorizo a la Escuela de Postgrado, de la Universidad César Vallejo, la publicación y divulgación del documento en las condiciones, procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Lima, 07 de junio del 2017

---

Luis Alberto Guevara Hermoza

## Anexo 12: Evidencia fotográfica



Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs



Directivo de una MYPEs en su taller de confecciones



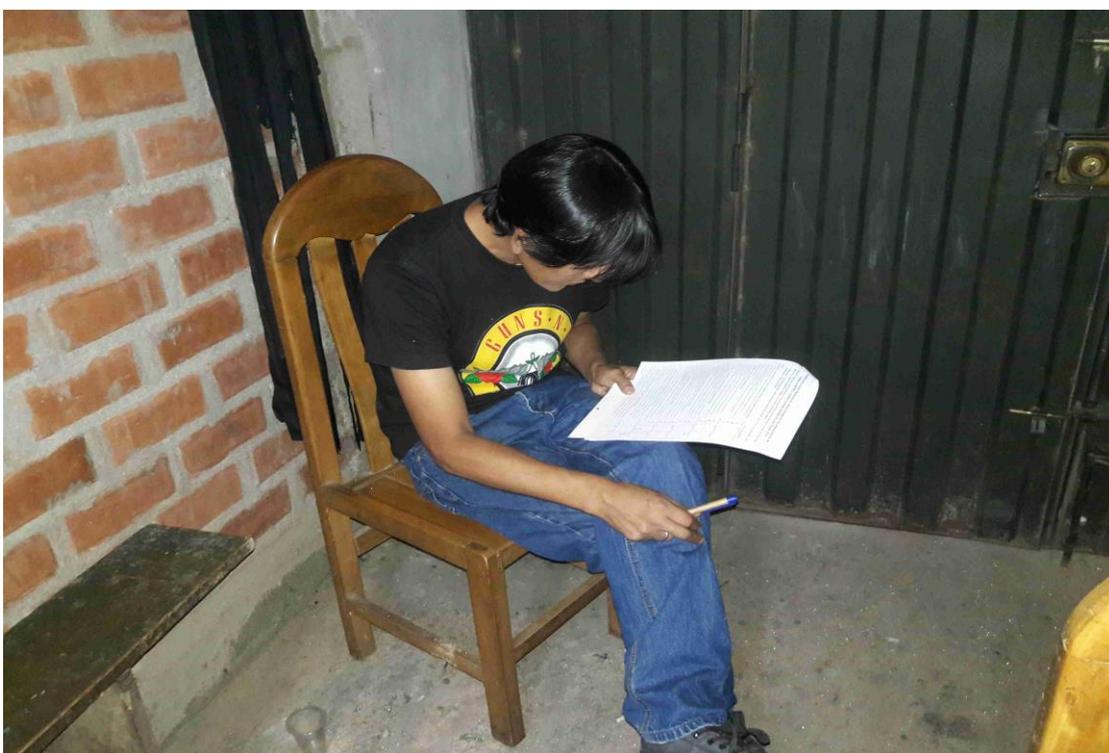
Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs



Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs



Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs



Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs



Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs.



Aplicando el instrumento a directivos de MYPEs