



**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES**

**ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**EL PRESUPUESTO EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA  
TAGUMEDICA S.A. CERCADO DE LIMA – 2014**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**AUTORA:**

**MERIMELDA CUNYA HUACCHILLO**

**ASESORA:**

**Dra. GRISI BERNARDO SANTIAGO**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

**GESTIÓN ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA**

**LIMA – PERÚ**

**2014**

## **JURADOS**

**PRESIDENTE: DR. GUILLERMO PRINCIPE COTILLO**

**SECRETARIO: DRA. GRISI BERNARDO SANTIAGO**

**VOCAL: DR. JORGE LUIS FLORES BRAVO**

### **Dedicatoria**

El presente proyecto de investigación es dedicado a la Universidad Cesar Vallejo, porque gracias al apoyo continuo que he recibido de la plana docente han hecho posible llevar a cabo la ejecución de la tesis.

A la Dra. Grisi Bernardo Santiago por brindarme la asesoría y orientación oportuna en la elaboración de la tesis.

La Autora

## **Agradecimiento**

Quiero agradecer de corazón primero a Dios por guiarme siempre y por darme las fuerzas necesarias para culminar este proyecto.

A mis padres y hermanos quienes me brindaron todo el apoyo necesario para alcanzar mis metas, por guiarme y alentarme en todo momento de mi carrera profesional y permitirme acabar con éxito mi meta anhelada.

La Autora

## **Declaratoria de Autenticidad**

Yo, CUNYA HUACCHILLO MERIMELDA, **con** DNI N° 42995749, a efecto de cumplir con las disposiciones vigentes consideradas en el Reglamento de Grados y Títulos de la Universidad César Vallejo, de la Escuela Académica de Contabilidad, declaro bajo juramento que toda la documentación que acompaño es veraz y auténtica.

Así mismo, declaro también bajo juramento que todos los datos e información que se presentan en la presente tesis son auténticos y veraces.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas de la Universidad César Vallejo.

Lima, 30 de Diciembre de 2014.

Merimelda, Cunya Huacchillo

DNI N° 42995749

## Presentación

Señores miembros del jurado calificador:

En cumplimiento a las Normas del Reglamento de Elaboración y Sustentación de Tesis de la Escuela Académica de Contabilidad de la Universidad “César Vallejo”, para elaborar la tesis, presento el trabajo de investigación titulado “EL PRESUPUESTO EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA TAGUMEDICA S.A. CERCADO DE LIMA – 2014”, con el propósito de optar el título de Contador Público.

La presente investigación ha tendido el propósito de determinar el nivel del presupuesto en el área de ventas en la empresa Tagumédica S.A. Cercado de lima – 2014. Recordemos que en la actualidad el crecimiento satisfactorio de las empresas en el mercado global está orientado en base a la buena planificación y ejecución de un buen presupuesto. “muy pocas compañías planifican con la intención de fracasar, pero si muchas de las que fracasan fallan en planear”.

La investigación realizada se encuentra dividida en siete capítulos como sigue:

En el capítulo I: Se ha considerado el planteamiento del problema, en el cual se incluye la descripción de la realidad problemática, formulación de problemas, objetivos de la investigación, se describen los antecedentes de la investigación, la fundamentación teórica en donde ubicamos el marco teórico y marco conceptual de la variable.

En el capítulo II: Comprende la variable, la operacionalización de variables, la metodología así como el tipo de estudio, el diseño, las técnicas e instrumentos de la recolección de datos, métodos de análisis de datos y aspectos éticos.

En el capítulo III: Se presenta los resultados de los datos recopilados en la encuesta aplicada a los representantes de ventas de la empresa TAGUMÉDICA S.A.

En el capítulo IV: Se realiza una discusión de los resultados obtenidos con los resultados de los antecedentes.

En el capítulo V y VI: Se detalla las Conclusiones a las cuales se ha llegado, para mejorar la elaboración y aplicación del presupuesto en el área de ventas en la Empresa Tagumédica S.A. Cercado de lima 2014.

En el capítulo VII: Comprende las referencias bibliográficas de donde se recopiló la información para la investigación.

En que esta tesis se ajuste a las exigencias establecidas de todo trabajo científico, esperamos sus sugerencias para mejorar la calidad de nuestro trabajo

Merimelda Cunya Huacchillo

La Autora

## Índice

	Pág.
Página del Jurado	ii
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Declaratoria de autenticidad	v
Presentación	vi
Índice	viii
Índice de Tablas	x
Índice de Figuras	xi
Resumen	xii
Abstract	xiii
<b>I. INTRODUCCIÓN</b>	
Introducción	15
Antecedentes	15
Fundamentación Científica	19
Justificación	47
1.1. Problema	49
1.2. Objetivos	52
<b>II. MARCO METODOLÓGICO</b>	
2.1. Variables	54
2.2. Operacionalización de variables	55
2.3. Metodología	56
2.4. Tipo de estudio	57
2.5. Diseño	57
2.6. Población, muestra y muestreo	57
2.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	58

2.8. Método de análisis de datos	60
<b>III. RESULTADOS</b>	
Resultados	62
<b>IV. DISCUSIÓN</b>	
Discusión	71
<b>V. CONCLUSIONES</b>	
Conclusiones	74
<b>VI. RECOMENDACIONES</b>	
Recomendaciones	76
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS</b>	
Referencias Bibliográficas	88
<b>ANEXOS.</b>	
Matriz de Consistencia	
Operacionalización de las Variables	
Instrumento de Investigación	
Ficha de validación de Juicio de expertos	
Confiability de Instrumentos	

## Índice de Tablas

Tabla 1 Operacionalización de Variable Presupuesto	Pág. 55
Tabla 2 Opinión de juicio de expertos	59
Tabla 3 Confiabilidad para el instrumento Presupuesto	60
Tabla 4 Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Presupuesto	62
Tabla 5 Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Preiniciación del Presupuesto	63
Tabla 6 Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Formulación del Presupuesto	64
Tabla 7 Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Ejecución del Presupuesto	65
Tabla 8 Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Control del Presupuesto	66
Tabla 9 Distribución de frecuencias y porcentajes según nivel de Evaluación del Presupuesto	67
Tabla 10 Distribución de frecuencias y porcentajes según resultados del ítem 29 de Presupuesto	68

## Índice de Figuras

	Pág.
Figura 1. Ventajas de los Presupuesto	40
Figura 2. Ventajas de los Presupuesto	42
Figura 3. Distribución porcentual según nivel de Presupuesto	62
Figura 4. Distribución porcentual según nivel de Preiniciación del Presupuesto	63
Figura 5. Distribución porcentual según nivel de Formulación del Presupuesto	64
Figura 6. Distribución porcentual según nivel de Ejecución del Presupuesto	65
Figura 7. Distribución porcentual según nivel de Control del Presupuesto	66
Figura 8. Distribución porcentual según nivel de Evaluación del Presupuesto	67
Figura 9. Distribución porcentual según resultados del ítem 21 de Presupuesto	68

## RESUMEN

La presente investigación que ha titulado “EL PRESUPUESTO EN EL ÁREA DE VENTAS EN LA EMPRESA TAGUMÉDICA S.A, CERCADO DE LIMA – 2014”, tuvo como objetivo general: Determinar el nivel del presupuesto en el área de ventas en la Empresa Tagumédica S.A, Cercado de Lima - 2014.

La metodología aplicada se fundamentó en una investigación de tipo descriptiva con un diseño de estudio no experimental de corte transversal. La población investigada estuvo conformada por 30 representantes del área de ventas, a los cuales fue aplicado un instrumento de tipo cuestionario conteniendo 30 Ítems, previamente validado por expertos. Los instrumentos fueron validados mediante la prueba estadística coeficiente alfa de Cronbach, el cual nos indicó un alto grado de confiabilidad y consistencia. La variable fue procesada a nivel de dimensiones.

Los resultados obtenidos de la variable presupuesto nos muestran que hay una tendencia medianamente eficiente en aplicación de sus etapas de preiniciación, formulación, ejecución, control y evaluación. En conclusión se evidencio que aunque la mayoría de los representantes de ventas de la empresa TAGUMÉDICA S.A. cuenta con conocimientos para el manejo de un buen control, no lo realizan adecuadamente, ni cuentan con mecanismos para detectar desviaciones de los recursos aprobados, Por los que se podría concluir que esta es una causa por la cual pudiera verse atrasado el logro de sus objetivos.

**Palabra Clave: Presupuesto**

## **ABSTRACT**

The present research entitled "BUDGET FOR SALES DEPARTMENT OF TAGUMÉDICA S.A COMPANY, CERCADO DE LIMA – 2014", had the general objective of determining the level of budget for sales department of Tagumédica S.A Company, Cercado de Lima - 2014.

The methodology applied was related to a descriptive research with a non-experimental design of cross-sectional. The studied population consisted of 30 representatives of sales department, to which was applied an instrument of questionnaire type containing 30 items, previously validated by experts. The instruments were validated by the Croach alpha test, which showed us a high degree of reliability and consistency. The variable was processed at level of dimensions.

The results obtained of the budget variable show that there is a moderately efficient trend in implementing its pre-initiation stage, formulation, implementation, monitoring and evaluation. In conclusion, it was evidenced that although most sales representatives of Tagumédica S.A. Company have knowledge a good control, they do not properly, nor do they have mechanisms to detect deviations from the approved resources, it would be one reason which could affect the achievement of the objectives.

**Keyword: Budget**