



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Valles Vasquez Amalia

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ
2019**

Título de Tesis

“Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”

Hoja de firma del jurado

.....
Mg. CPCC. MONTOYA TORRES SILVIA VIRGINIA
PRESIDENTE

.....
Mg. CPC. LÓPEZ SOUZA JOSÉ LUIS ALBERTO
MIEMBRO

.....
Mg. CPC. VILCA RAMÍREZ RUSELLI FERNANDO

.....
Mg. CPCC. ROMEL ARÉVALO PÉREZ
ASESOR

Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria

AGRADECIMIENTO

- Los resultados de este informe, están dedicados a todas aquellas personas que, forman parte de esta culminación.
- A la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, por brindarme una educación de nivel y calidad en la formación de mi profesión.
- A mi asesor Mg. CPCC. Romel Arévalo Pérez, por brindarme los conocimientos actualizados en investigación.
- A mi madre y mis hijos por su apoyo incondicional, dándome ánimo, alentándome a seguir adelante para conseguir mis metas.

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que me ayudaron en las buenas y malas, han sido mi soporte y compañía. A mi madre, por darme la vida y creer en mí, enseñarme a ser perseverante, dándome buenos ejemplos dignos de superación, con valores y entrega. A mis hijos por ser la inspiración para mi superación y por el apoyo incondicional en mi vida, para cumplir con mis metas.

Resumen y Abstract

RESUMEN

La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron: **Respecto a los empresarios**, de acuerdo a las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 56.67% (17) tienen entre 20 a 40 años de edad, el 43.33% (13) tienen de 41 a 60 años de edad, el 36.67% (11) de los representantes encuestados son de sexo M (Masculinos) y el 63.33% (19) son F (Femeninos), el 36.67% (11) tienen secundaria completa, el 40% (12) tienen superior universitaria completa, 13.33% (3) tienen superior universitaria incompleta y el 10% (3) superior no universitaria completa, **Respecto a las características de las microempresas** el 20% (6) de los representantes encuestados tienen un año de antigüedad, 20% (6) tienen 02 años de antigüedad, el 13.33% (4) tienen 03 años de antigüedad y el 46.67% (14) tienen más de 03 años, del 16.67% (5) de los empresarios encuestados su objetivo de su empresa es dar empleo a su familia, el 70% (21) su objetivo es generar ingresos para la familia y el 13.33% (4) sus objetivos son otros, **Respecto al financiamiento** el 40% (12) de los encuestados acudieron a las entidades bancarias para obtener financiamiento, el 60% (18) a ninguno, el 16.67% (5) pagó de 3 a 3.9% de interés mensual, el 6.67% (2) pagó de 4 a 4.5%, el 16.67% (18) pagó de 5% a más y

el 60 % (18) no pagó nada, el 6.67% (2) de los encuestados solicitaron préstamos de 1000 a 10000 soles, el 23.33 % (7) de 11000 a 20000, el 10 % (3) de 21000 a más y el 60% (18) no realiza ningún financiamiento, el 26.67 % (8) solicitó crédito a corto plazo, el 13.33% (4) a largo plazo, el 60 % (18) no solicitó ningún plazo, el 36.67% (11) invirtió como capital de trabajo, el 3.33 % (1) invirtió en mejoramiento y ampliación de local y un 60% (18) no realizó ninguna inversión, **Respecto a la rentabilidad** el 36.67% (11) indica que mejoró con el financiamiento y el 63.33 % (19) indica que no, el 66.67% (20) asegura que la rentabilidad de su empresa mejoró con la capacitación, 33.33 % (10) indica que no mejoró, el 76.67 % (23) creen que ha mejorado su rentabilidad con el control interno y el 23.33% (7) indica que no, el 76.67 % (23) creen que con los tributos que pagó ha mejorado su rentabilidad de la empresa y el 23.33 % (7) indica que no, el 76.67 % (23) de las micro y pequeñas empresas encuestadas ha mejorado la rentabilidad en los últimos años, el 23.33 % (7) indica que no; **Respecto al Control Interno** el 76.67% (23) de las micro y pequeñas encuestadas indican que si cuentan con control interno y el 23.33 % (7) indica que no, el 73.33 % (22) de los empresarios encuestados si conocen y el 26.67 % (8) que no conocen, el 93.33 % (28) creen que mejoraría el control interno su empresa y el 6.67% (2) indican que no, el 56.67 % (17) de los empresarios encuestados desean contar con control interno y el 43.33 % (13) no desean contar, el 100 % (30) de los encuestados de las micro y pequeñas empresas están dispuestos a ser capacitados en control interno; **Respecto a los tributos** el 76.67% (23) de los representantes de las micro y pequeñas empresas se sienten satisfechos con la orientación que les brinda SUNAT y el 23.33 % (7) no está satisfecho, el 90 % (27) de los

empresarios encuestados manifiestan que sí se revisa y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria y el 10 % (3) indican que no, el 93.33 % (28) micro y pequeñas empresas manifiestan que sí cuentan con un personal idóneo para el registro de los ingresos, costos y gastos, el 6.67 % (2) no cuentan, el 100 % (30) de los empresarios encuestados indican que tienen sus libros de contabilidad al día, el 6.67 % (2) de los encuestados micro y pequeñas empresas indicaron que sí tuvieron problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales y el 93.33 % (28) no tuvo problemas, el 83.33 % (25) de los empresarios encuestados indican que pagaron sus tributos en su oportunidad y el 16.67 % (5) no pagó oportunamente, el 26.67 % (8) indica que sí existe formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos y el 73.33 % indica que no, el 66.67 % (20) de los micro empresarios encuestados refieren que sí conocen las infracciones y sanciones que pueden afectar a sus empresa y el 33.33 % (10) indica que no conocen, el 86.67 % (26) de los empresarios encuestados se sienten motivados a cumplir con el pago de sus tributos y el 13.33 % (4) no se sienten motivado, el 90 % (27) creen que sí puede mejorar sus empresa si contaran con un planeamiento tributario y el 10 % (3) no lo creé, el 100 % de los empresarios encuestados sí están dispuestos a ser capacitados en tributos.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, control interno, tributos y Mypes.

ABSTRACT

The main objective of this research was to: Describe the main characteristics of financing, profitability, internal control and taxes of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of plywood from the district of Callería, 2019. The research was quantitative- descriptive, non-experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Regarding entrepreneurs, according to the micro and small companies surveyed, it is established that 56.67% (17) are between 20 and 40 years of age, 43.33% (13) are between 41 and 60 years of age, 36.67% (11) of the surveyed representatives are of M sex (Male) and 63.33% (19) are F (Feminine), 36.67% (11) have complete high school, 40% (12) have complete university superior, 13.33% (3) have incomplete university superior and 10% (3) complete non-university superior, Respec To the characteristics of microenterprises, 20% (6) of the surveyed representatives are one year old, 20% (6) are 2 years old, 13.33% (4) are 3 years old and 46.67% (14) are more than 03 years old, of the 16.67% (5) of the surveyed businessmen their objective of their company is to give employment to their family, 70% (21) their objective is to generate income for the family and 13.33% (4) your goals are others, Regarding financing, 40% (12) of the respondents went to banks to obtain financing, 60% (18) to none, 16.67% (5) paid from 3 to 3.9% monthly interest, 6.67% (2) paid from 4 to 4.5%, 16.67% (18) paid from 5% to more and 60% (18) paid nothing, 6.67% (2) of the respondents requested loans from 1000 to 10000 soles, 23.33% (7) from 11,000 to 20,000, 10% (3) from 21,000 to more and 60% (18) do not make any financing, 26.67% (8) applied for short-term credit, 13.33% (4)) in the long term, 60% (18) did not request any term, 36.67% (11)

invested as working capital, 3.33% (1) invested in improvement and expansion of premises and 60% (18) did not make no investment, Regarding profitability 36.67% (11) indicates that it improved with financing and 63.33% (19) indicates that no, 66.67% (20) ensures that the profitability of their company improved with training, 33.33% (10) indicates that it does not improve ró, 76.67% (23) believe that their profitability has improved with internal control and 23.33% (7) indicates that no, 76.67% (23) believe that with the taxes they paid, their profitability of the company has improved and 23.33% (7) indicates that no, 76.67% (23) of the micro and small companies surveyed have improved profitability in recent years, 23.33% (7) indicates that they have not; Regarding Internal Control, 76.67% (23) of the micro and small surveys indicate that if they have internal control and 23.33% (7) indicates that they do not, 73.33% (22) of the surveyed businessmen know and 26.67% (8) that they do not know, 93.33% (28) believe that internal control would improve their company and 6.67% (2) indicate that no, 56.67% (17) of the surveyed businessmen want to have internal control and 43.33 % (13) do not want to count, 100% (30) of the respondents of the micro and small companies are willing to be trained in internal control; Regarding taxes, 76.67% (23) of the representatives of micro and small enterprises are satisfied with the guidance provided by SUNAT and 23.33% (7) are not satisfied, 90% (27) of the employers surveyed they state that the books and documents that intervene in the accounts are reviewed and controlled before an audit by the Tax Administration and 10% (3) indicate that no, 93.33% (28) micro and small companies state that they do they have an ideal staff for the registration of income, costs and expenses, 6.67% (2) do not count, 100% (30) of the surveyed businessmen indicate that they have their accounting books up to date, 6.67% (2)) of the respondents, micro and small

companies indicated that they did have problems or inconveniences to present their monthly statements and 93.33% (28) did not have problems, 83.33% (25) of the surveyed businessmen indicate that they paid their taxes in their oppor and 16.67% (5) did not pay in a timely manner, 26.67% (8) indicates that there are established formats for control of the tributary limit accepted as representation and recreational expenses and 73.33% indicate that 66.67% (20) of the surveyed micro-entrepreneurs report that they do know the infractions and sanctions that may affect their company and 33.33% (10) indicate that they do not know, 86.67% (26) of the surveyed businessmen feel motivated to comply with the payment of their tributods and 13.33% (4) do not feel motivated, 90% (27) believe they can improve their company if they had a tax planning and 10% (3) did not create it, 100% of the Employers surveyed are willing to be trained in taxes.

Keywords: Financing, profitability, internal control, taxes, and Mypes.

INDICE

| | |
|--|------|
| Carátula | i |
| Título de Tesis | ii |
| Hoja de firma del jurado | iii |
| Hoja de agradecimiento y/o dedicatoria | iv |
| AGRADECIMIENTO | iv |
| DEDICATORIA | iv |
| Resumen y Abstract | v |
| RESUMEN | v |
| ABSTRACT | viii |
| I. INTRODUCCIÓN | 24 |
| 1.1 Enunciado del problema..... | 35 |
| 1.2 Objetivo general | 35 |
| 1.3 Objetivos específicos | 36 |
| 1.4 Justificación de la investigación..... | 36 |
| II. REVISION DE LA LITERATURA | 37 |
| 2.1 ANTECEDENTES..... | 37 |
| 2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES | 37 |
| 2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES..... | 54 |
| 2.1.3 ANTECEDENTES REGIONALES | 60 |
| 2.1.4 ANTECEDENTES LOCALES | 66 |
| 2.2 MARCO TEÓRICO..... | 72 |
| 2.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO | 72 |
| Estrategias Según (Porter, 2016) son:..... | 75 |
| Las cinco fuerzas de Estrategias | 76 |
| 2.2.2 ESTRATEGIAS FINANCIERA: | 81 |
| - Sobre la estructura financiera:..... | 83 |
| - Sobre la retención y/o reparto de utilidades: | 84 |
| - Sobre el capital de trabajo: | 84 |
| - Sobre la gestión del efectivo: | 85 |
| 2.2.3 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD | 86 |
| Cálculo de la Rentabilidad Económica..... | 90 |
| - Relación entre Rentabilidad Económica y Financiera | 94 |

| | |
|--|-----|
| ▪ Utilidad Bruta..... | 94 |
| ▪ Utilidad Neta: | 95 |
| - Ratio de Liquidez: | 97 |
| - Prueba Ácida: | 98 |
| Capital de Trabajo:..... | 98 |
| Ratios de Rentabilidad | 99 |
| - Rentabilidad de los Activos: | 100 |
| Rentabilidad de las Ventas Netas: | 100 |
| Margen Bruto:..... | 101 |
| Costo: | 102 |
| Estado de situación Financiera: | 102 |
| - Inversión:..... | 103 |
| Ratios financieras:..... | 103 |
| Rentabilidad: | 103 |
| Utilidad: | 104 |
| 2.2.4 TEORÍA DEL CONTROL INTERNO..... | 104 |
| 2.2.5 TEORÍA DE LOS TRIBUTOS | 105 |
| 2.3 Marco conceptual | 106 |
| 2.3.1 Definición del financiamiento | 106 |
| 2.3.2 Definición de la rentabilidad..... | 107 |
| 2.3.3 Definición del control interno..... | 110 |
| Beneficio de contar con un sistema de control interno | 110 |
| Implementación del sistema de control interno | 111 |
| 2.3.4 Definición de los tributos..... | 113 |
| FUENTE: SUNAT..... | 116 |
| Las micro y pequeñas empresas..... | 116 |
| El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos. | 119 |
| III. METODOLOGÍA..... | 119 |
| 3.1 Tipo y Nivel | 119 |
| 3.1.1 Tipo..... | 119 |
| 3.1.2 Nivel | 119 |
| 3.2 Diseño de la investigación | 119 |
| 3.3 Población y muestra | 120 |

| | | |
|-------|--|-----|
| 3.4 | Definición y operacionalización de variables | 121 |
| 3.5 | Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 125 |
| 3.6 | Plan de análisis | 126 |
| 3.7 | Matriz de consistencia | 127 |
| 3.8 | Principios éticos | 129 |
| | Principios éticos..... | 129 |
| 3.8.1 | Respeto por las personas..... | 129 |
| 3.8.2 | Beneficencia..... | 130 |
| 3.8.3 | Justicia | 131 |
| IV. | RESULTADOS | 132 |
| 4.1 | Resultados | 132 |
| | Tabla N°01. Edad del representante legal de la empresa | 132 |
| 4.2 | ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS..... | 163 |
| V. | CONCLUSIONES Y PROPUESTAS | 167 |
| 5.1 | CONCLUSIONES | 167 |
| 5.2 | PROPUESTAS..... | 170 |
| VI. | ASPECTOS COMPLEMENTARIOS | 177 |
| 6.1 | Referencia Bibliográfica | 177 |
| | Bibliografía | 177 |
| | ANEXO | 181 |
| - | Artículo científico (Resumen y Abstract)..... | 182 |
| VII. | INTRODUCCIÓN | 188 |
| 7.1 | Enunciado del problema..... | 199 |
| 7.2 | Objetivo general | 199 |
| 7.3 | Objetivos específicos | 199 |
| 7.4 | Justificación de la investigación..... | 200 |
| VIII. | REVISION DE LA LITERATURA | 201 |
| 8.1 | Antecedentes..... | 201 |
| 8.1.1 | Antecedentes Internacionales | 201 |
| 8.1.2 | Antecedentes Nacionales | 218 |
| 8.1.3 | Antecedentes Regionales | 224 |
| 8.1.4 | Antecedentes Locales | 229 |
| 8.2 | Marco Teórico..... | 236 |
| 8.2.1 | TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO | 236 |

| | |
|---|-----|
| Estrategias Según (Porter, 2016) son:..... | 238 |
| Las cinco fuerzas de Estrategias | 239 |
| 8.2.2 ESTRATEGIAS FINANCIERA: | 245 |
| - Sobre la estructura financiera:..... | 247 |
| - Sobre la retención y/o reparto de utilidades: | 247 |
| - Sobre el capital de trabajo: | 248 |
| - Sobre la gestión del efectivo: | 249 |
| 8.2.3 TEORIAS DE LA RENTABILIDAD | 250 |
| Cálculo de la Rentabilidad Económica..... | 253 |
| - Relación entre Rentabilidad Económica y Financiera | 257 |
| ▪ Utilidad Bruta..... | 258 |
| ▪ Utilidad Neta:..... | 258 |
| - Ratio de Liquidez:..... | 261 |
| - Prueba Ácida:..... | 262 |
| Capital de Trabajo:..... | 262 |
| Ratios de Rentabilidad | 263 |
| - Rentabilidad de los Activos: | 263 |
| Rentabilidad de las Ventas Netas: | 264 |
| Margen Bruto:..... | 265 |
| Costo:..... | 266 |
| Estado de situación Financiera: | 266 |
| - Inversión:..... | 267 |
| Ratios financieras:..... | 267 |
| Rentabilidad:..... | 267 |
| Utilidad:..... | 267 |
| 8.2.4 TEORÍAS DE CONTROL INTERNO..... | 268 |
| 8.2.5 Teoría del Tributo | 268 |
| 8.3 Marco conceptual | 269 |
| 8.3.1 Definición del financiamiento | 269 |
| 8.3.2 Definición de la rentabilidad..... | 271 |
| 8.3.3 Definición del control interno..... | 273 |
| Beneficio de contar con un sistema de control interno | 273 |
| Implementación del sistema de control interno | 274 |
| 8.3.4 Definición de los tributos..... | 276 |

| | |
|--|-----|
| FUENTE: SUNAT..... | 279 |
| Las micro y pequeñas empresas..... | 279 |
| IX METODOLOGÍA..... | 282 |
| 9.1.1 Tipo..... | 282 |
| 9.1.2 Nivel..... | 282 |
| 9.2 Diseño de la investigación..... | 282 |
| 9.3 Población y muestra..... | 283 |
| 9.3.1 Población..... | 283 |
| 9.3.2 Muestra..... | 283 |
| 9.4 Definición y operacionalización de variables..... | 284 |
| 9.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos..... | 288 |
| 9.6 Plan de análisis..... | 289 |
| 9.7 Resultado del análisis..... | 289 |
| CONCLUSIONES..... | 293 |
| 9.8 Principios éticos..... | 302 |
| Principios éticos..... | 302 |
| 9.8.1 Respeto por las personas..... | 303 |
| 9.8.2 Beneficencia..... | 304 |
| 9.8.3 Justicia..... | 304 |
| X ASPECTOS COMPLEMENTARIOS..... | 306 |
| BIBLIOGRAFIA..... | 306 |
| - Matriz de consistencia..... | 312 |
| - Instrumentos de Recolección (encuesta)..... | 314 |
| - Base de datos de la encuesta..... | 325 |
| Tablas | Pág |
| Tabla N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 132 |
| Tabla N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 133 |

| | |
|--|-----|
| Tabla N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 134 |
| Tabla N° 04: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 135 |
| Tabla N° 05: El objetivo de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 136 |
| Tabla N° 06: Cómo financia sus actividades las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 137 |
| Tabla N° 07: Tasa de interés mensual que pagaron las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 138 |
| Tabla N° 08: Monto promedio que solicitó el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 139 |
| Tabla N° 09: Tiempo de crédito que solicitó el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 140 |
| Tabla N° 10: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 141 |

| | |
|---|-----|
| Tabla N° 11: Tasa de interés mensual de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 142 |
| Tabla N° 12: La capacitación mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 143 |
| Tabla N° 13: El Control Interno mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 144 |
| Tabla N° 14: Los tributos que pagó mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 145 |
| Tabla N° 15: En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 146 |
| Tabla N° 16: Cuenta con control interno las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 147 |
| Tabla N° 17: Conoce algo referente a control interno el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 148 |
| Tabla N° 18: Mejoraría el control interno las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 149 |

| | |
|---|-----|
| Tabla N° 19: Desean contar con control interno las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 150 |
| Tabla N° 20: Están dispuestos a ser capacitados los representantes legales de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 151 |
| Tabla N° 21: Se siente satisfecho con la orientación que brinda SUNAT a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 152 |
| Tabla N° 22: Revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad ante la fiscalización de SUNAT a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 153 |
| Tabla N° 23: cuenta con personal idóneo las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 154 |
| Tabla N° 24: Los libros de Contabilidad están al día de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 155 |
| Tabla N° 25: Problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 156 |

| | |
|--|------------|
| Tabla N° 26: Los Tributos declarados y pagados en su oportunidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 157 |
| Tabla N° 27: Formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación para las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 158 |
| Tabla N° 28: Conoce las infracciones y sanciones tributarias que afectan a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 159 |
| Tabla N° 29: Se siente motivado para cumplir con el pago de tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 160 |
| Tabla N° 30: El planeamiento tributario mejoraría a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 161 |
| Tabla N° 31: Se capacitaría en tributos el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 162 |
| Figuras | Pág |
| Figura N° 01: La edad de los representantes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 132 |
| Figura N° 02: El sexo de los representantes de las micro y pequeñas empresas | |

| | |
|---|-----|
| nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 133 |
| Figura N° 03: Grado de instrucción de los representantes de las micro y Pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 134 |
| Figura N° 04: Antigüedad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 135 |
| Figura N° 05: El objetivo de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 136 |
| Figura N° 06: Cómo financia sus actividades las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 137 |
| Figura N° 07: Tasa de interés mensual que pagaron las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 138 |
| Figura N° 08: Monto promedio que solicitó el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 139 |
| Figura N° 09: Tiempo de crédito que solicitó el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 140 |

| | |
|--|-----|
| Figura N° 10: Entidades financieras que obtienen el financiamiento de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 141 |
| Figura N° 11: Tasa de interés mensual de las entidades financieras que pagan las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 142 |
| Figura N° 12: La capacitación mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 143 |
| Figura N° 13: El Control Interno mejora la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 144 |
| Figura N° 14: Los tributos que pagó mejoró la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 145 |
| Figura N° 15: En los últimos años ha mejorado la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 146 |
| Figura N° 16: Cuenta con control interno las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 147 |
| Figura N° 17: Conoce algo referente a control interno el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 148 |

| | |
|---|-----|
| Figura N° 18: Mejoraría el control interno las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 149 |
| Figura N°19:Desean contar con control interno las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 150 |
| Figura N° 20: Están dispuestos a ser capacitados los representantes legales de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 151 |
| Figura N° 21: Se siente satisfecho con la orientación que brinda SUNAT a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 152 |
| Figura N° 22:Revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad ante la fiscalización de SUNAT a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 153 |
| Figura N° 23: cuenta con personal idóneo las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 154 |
| Figura N° 24: Los libros de Contabilidad están al día de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 155 |

| | |
|---|-----|
| Figura N° 25: Problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 156 |
| Figura N° 26: Los Tributos declarados y pagados en su oportunidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 157 |
| Figura N° 27: Formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación para las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 158 |
| Figura N° 28: Conoce las infracciones y sanciones tributarias que afectan a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 159 |
| Figura N° 29: Se siente motivado para cumplir con el pago de tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 160 |
| Figura N° 30: El planeamiento tributario mejoraría a las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 161 |
| Figura N° 31: Se capacitaría en tributos el representante legal de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | 162 |

I. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al sector comercio rubro compra venta de triplay, donde se refiere los temas financieros, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, 2019.

FINANCIERO

Toda empresa requiere de recursos financieros para realizar sus actividades, para iniciar nuevos proyectos se necesita inversión por lo que se requiere de recursos financieros para que se puedan realizar.

En cualquier caso, los medios por donde una micro y pequeña empresa consigue recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, ya sea a corto, mediano y largo plazo; se conoce como financiamiento. Las empresas recurren a éste para poder de esta manera tener liquidez y solvencia.

Financiero se refiere al manejo de las finanzas, entendiéndose a los bienes o caudales que integran el patrimonio ya sea estatal o privado.

En el sentido amplio del sector financiero, comprende además de la hacienda pública, los patrimonios de las grandes empresas y la cuestión bancaria y bursátil.

Financiero es el término que ostenta un uso recurrente en el ámbito de las finanzas y de los negocios.

Sin embargo, antes de decidir por adquirir un financiamiento, se debe analizar las necesidades de la empresa y saber en que se utilizará el crédito y no sobreendeudarse.

MYPES

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales. Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. En la mayoría de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos. Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado la tarea de establecer clasificaciones para este sector, así pues, de acuerdo con la OCDE (Saavedra G. & Hernández C., 2008).

En los últimos años las Mypes han crecido y se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que generan oportunidad de empleo a la población, y

dinamizan la economía local. Según la Corporación Financiera de Desarrollo (CODIFE), actualmente existen alrededor de 3,5 millones de micro pequeñas empresas en el país, y son el símbolo del camino al crecimiento; por lo tanto, el financiamiento a las Mypes es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades bancarias sino por las instituciones del estado (Condemayta, 2009).

En el año 2005 las Mypes representan, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas empresas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo (Mares Ruiz, 2013).

Nos dice también el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, expresa que Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Estas empresas brindan soluciones eficaces a cuestiones fundamentales del desarrollo, como el acceso a energía limpia y agua potable, servicios sanitarios y educación. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los

negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Según un estudio reciente de la Corporación Financiera Internacional (IFC), (PDF, en inglés) las pymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Los 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Las mypes generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que el predominio de las mypes plantea un desafío para los países ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

Agregó que hay necesidad de generar un entorno propicio para que las mypes mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas.

Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las mypes figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en “Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe”, expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad; por otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. Para hacer frente a estos desafíos, es necesaria una política específica que tenga como meta crear las condiciones que permitan a las Mypes urbanas y rurales alcanzar una competitividad genuina en un marco de equidad. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

En nuestro país, la situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa es la siguiente: representa el 99.5% de las empresas existentes, el 84% del empleo, el 64% del PBI (solo las MYPE -sin medianas- y los independientes contribuyen con el 47%), y el 2% de las exportaciones. Son un total de 2.5 millones de pequeñas empresas que dan empleo a 7.6 millones de personas (en esta cifra no se incluye el autoempleo), distribuidos: 57% en el ámbito urbano y 43% en el ámbito rural (referidos a la PEA).

Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la economía peruana creció en un 9,8% durante el ejercicio 2008 y, durante el 2009, por efectos de la crisis externa, tiene un lento crecimiento reflejado

en el 1,8% en el primer trimestre del año y un decrecimiento del 1,1% en el segundo. Esto se debe a una contracción de la demanda externa y una disminución de la inversión de un 25%.

El crecimiento económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasas de crecimiento económico más altas. El flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables, es un proceso que reasigna los recursos (trabajo y capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tienen mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresarial.

RENTABILIDAD

Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

Mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones; su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades

Los economistas Audretsch y Thurik (2001), encontraron evidencias empíricas acerca de la relación entre el nivel de la actividad empresarial y las tasas de crecimiento económico. Estos autores señalan que la empresarialidad genera crecimiento económico debido a que es un vehículo para la innovación y el cambio, sin embargo, conceptualmente el vínculo no es automático.

El hecho de contar con más nacimientos de empresas por año no asegura un mayor crecimiento (Baumol, 1990), menos desarrollo sostenido, este está asociado con el ingreso de nuevas empresas en la economía que

introducen innovaciones, capital y tecnología al mercado y amplían el ámbito de los negocios, asignando recursos a las áreas que explotan dichas innovaciones, generando eficiencias en el sector.

Es por ello que hoy en día las instituciones bancarias han vuelto la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción. En tal sentido, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas que posean una micro pequeña empresa; buscan de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento (Caballero Saldarriaga, 2016).

Cabe indicar que los servicios financieros son elementos importantes porque contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las micro y pequeñas empresas. Ya que los microempresarios no arriesgan el patrimonio personal, y surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos. Por ello se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas una masiva difusión de nuevos productos que atiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, los descuentos por las letras de cambio, etc. (Medina, 2010).

Sin embargo, el problema central de las micro y pequeñas empresas es acceder al sistema bancario comercial, financiamiento que resulta el más caro del país. Son los propios micro- y pequeños empresarios, quienes denuncian esta situación, y si bien consideran que el mercado y el aspecto tecnológico son importantes para lograr sus objetivos estratégicos, le dan mayor ponderación al aspecto del financiamiento, ya que los montos que manejan

como capital propio no cubren ni su capital de trabajo ni el de inversión, ambos elementos claves para crecer en un mercado competitivo. Asimismo, la falta de una verdadera cultura financiera en el sector de las micro- y pequeñas empresas origina que busquen otras alternativas de financiamiento, asumiendo incluso mayores costos financieros (Mauricio & Gomero, 2004).

CONTROL INTERNO

El Control Interno comprende la estructura, las políticas, el plan de organización, al conjunto de métodos y procedimientos, y cualidades del personal de la empresa que, aseguren que los activos estén debidamente protegidos, los registros contables sean reales, la información general sea válida, la eficacia de la actividad desarrollada, que las políticas y directrices sean marcadas por la dirección.

Control Interno es el proceso llevado a cabo por la Alta Dirección de una entidad, debe estar diseñado para brindar información segura y razonable con relación a los logros de los objetivos, bajo la premisa de optimizar y promover la eficacia, eficiencia, transparencia, economía y calidad de los procesos realizados por la entidad.

Base Legal

- Ley N° 27785 – Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República.
- Ley N° 28716 – Aprueba la Ley de Control Interno de las Entidades del Estado.
- Ley N°29743 – Ley que modifica el art. 10 de la Ley N°28716 la Ley de Control Interno de las Entidades del Estado.
- R.C. N°320-2006-CG – Normas de Control Interno.

- R.C. N°458-2008-CG – Guía para la implementación de Control Interno de las Entidades del Estado.

En un sentido más amplio, se entiende por sistema de control Interno al conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, organizaciones, procedimientos y métodos, que incluye las actitudes de las autoridades y del personal, que están organizadas e instaladas en cada entidad del estado. Asimismo, para alcanzar los objetivos y las políticas institucionales, es necesario trabajar en base a los elementos organizacionales que vienen a ser los componentes de control interno.

Componentes

- **Ambiente de Control.**
 - Filosofía de la Dirección
 - Integridad y Valores éticos
 - Administración estratégica
 - Estructura Organizacional
 - Administración de los recursos humanos
 - Competencia profesional
 - Asignación de autoridad y responsabilidad
 - Órgano de control institucional.
- **Evaluación de Riesgos**
 - Planeamiento de la gestión de riesgos
 - Identificación de los riesgos
 - Valoración de los riesgos
 - Respuesta al riesgo
- **Actividades de control**

- Procedimientos de autorización y aprobación
- Segregación de funciones
- Evaluación costo beneficio
- Controles sobre el acceso a los recursos o archivos
- Verificación y conciliaciones
- Evaluación de desempeño
- Rendición de cuentas
- Documentación de procesos, actividades y tareas
- Revisión de procesos, actividades y tareas
- Controles para las tecnologías de la información y comunicación
- **Información y comunicación**
- Funciones y características
- Información y responsabilidad
- Calidad y suficiencia de la información
- Sistema de información
- Flexibilidad al cambio
- Archivo institucional
- Comunicación interna
- Comunicación externa
- Canales de comunicación
- **Supervisión**
- Normas básicas para las actividades de prevención y monitoreo
- Normas básicas para el seguimiento de resultados
- Normas básicas para los compromisos de mejoramiento

TRIBUTOS

Si las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019, no lograran tener un planeamiento tributario, es porque desconocen los beneficios de éste elemento como una herramienta, donde se considera aspectos muy importantes como; la cultura tributaria, el control tributario, las obligaciones tributarias, las infracciones y sanciones. Es por ello que se buscó conocer este conjunto de teorías para que las empresas del rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería eviten tener problemas tributarios con la SUNAT.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro- y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector, en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las micro- y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali. En Pucallpa existen muchos micro - y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según la SUNAT (2010), en la “Región de Ucayali existen 15 307 Mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de Mypes existentes en el país”. De estas Mypes, la mayoría se encuentran en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado

se desconoce qué características tienen las Mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

El marco metodológico de la investigación, considera, el enunciado del planteamiento del problema, la formulación del problema, los objetivos, la justificación de la investigación, formulación de las hipótesis, las variables con sus respectivos indicadores, el tipo, nivel, método y diseño de investigación; además de las técnicas y el cuestionario.

Por lo expresado en los párrafos anteriores, **el enunciado del problema de investigación** es el siguiente:

1.1 Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019?

1.2 Objetivo general

Determinar las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

1.3 Objetivos específicos

- ✓ Describir cuáles son las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.
- ✓ Determinar propuestas de mejora del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.
- ✓ Determinar propuestas de mejora de la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.
- ✓ Determinar propuestas de mejora del control interno de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.
- ✓ Determinar propuestas de mejora de los tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

1.4 Justificación de la investigación

Finalmente la investigación se justifica porque es importante ya que nos permitirá conocer a nivel descriptivo las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con los datos estadísticos precisos sobre las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro

y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Asimismo, la investigación también se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

II. REVISION DE LA LITERATURA

2.1 ANTECEDENTES

2.1.1 ANTECEDENTES INTERNACIONALES FINANCIAMIENTO

Irma Recinos (2011), en su trabajo de investigación “El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas de el salvador. Caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente” Durante las décadas del cincuenta, sesenta y setenta, el enfoque económico predominante (en materia empresarial) era el de la

producción en serie, siguiendo el modelo de industrialización impulsado en los Estados Unidos por Henry Ford; cualquier forma de organización fabril distinta al Fordismo era considerada como ineficiente y por lo tanto excluida de todo análisis económico; especialmente por ser considerada ineficiente en la intensidad de utilización de las energías. A mediados de los cincuenta las ventajas de las MIPYMES ya eran bien conocidas. Dentro de los beneficios más importantes se resaltaba el trabajo intensivo en mano de obra, su adaptabilidad, la utilización de factores productivos locales, y reducción de la dependencia de las importaciones¹. Aun así, se consideraba que las empresas de menor tamaño eran solo transitorias y podían ser útiles únicamente en países que se encontraban iniciando el proceso de industrialización, el cual requeriría, eventualmente, la conformación de grandes empresas de producción en serie. Las empresas de menor tamaño no encontraban lugar dentro del sistema de producción en serie, debido a la ausencia de inversión que implicaba la adquisición de los bienes de capital necesarios para llevar a cabo la producción en masa. Esta incompatibilidad jugó desde un principio un factor en contra de las MIPYMES al considerarlas como un fenómeno plausible de ser incorporado a las economías industrializadas. Tal sesgo se mantuvo hasta la aparición de los conceptos de red y clúster

empresaria¹². En esa época eran consideradas como signo de sub-desarrollo económico³ y su tamaño era concebido como un estadio menor que las grandes empresas, por lo que se creía estaban destinadas a desaparecer una vez el país se desarrollase. El papel de las MYPES empezó a tener fuerza hacia finales de la década de los años 70, con la crisis del Modelo Fordista. Por un lado, la crisis del petróleo encareció enormemente los precios de los energéticos y, por otro lado, la expansión económica de los países desarrollados registrada en esa década comenzó a detenerse como consecuencia lógica de la caída del consumo. A razón de la crisis, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) empieza a recomendar que los países del “tercer mundo” ayuden a las MIPYMES, otorgándoles mayores incentivos y generando políticas de promoción⁴. Entra entonces en el debate público la preocupación por las MYPES de forma más definitiva y organizada. En los 80, con aparición del paradigma Post-Fordista al que se denominó “Especialización Flexible” de uso intensivo en información y conocimiento, se revaloró el papel de las MIPES dentro del proceso de crecimiento económico, ahora eran vistas como agentes de este cambio, debido a que el menor tamaño de estas empresas es considerado como signo de una mayor capacidad de adaptación e innovación. En la mayoría de los casos, el Estado advirtió esta situación y sumó sus esfuerzos

por incentivar y apoyar a estas empresas. Asimismo, se vio su confrontación con las grandes empresas en términos de “formalidad”; mientras las segundas se encontraban legalmente constituidas, con beneficiosos incentivos gubernamentales, leyes laborales para los empleados y demás; las primeras permanecían sumergidas en la informalidad dada por el carácter “familiar” de la empresa. De esta forma, se solía denominar a las PYMES como el “sector informal” o la “economía sumergida”⁵. A las cualidades de este sector, se sumaba la creación de empleos, en parte gracias a su flexibilidad, pero también a la informalidad del sector y su potencial para absorber la fuerza laboral desechada por el sector forma⁶, asimismo, por ser el sector capaz de palear la crisis, aún sin ayuda gubernamental⁷. Esto contribuyó a que las PYMES, antes vistas de forma negativa en cuanto a su contribución a la economía, empezasen a ganar respeto entre los economistas, no por su fortaleza en tiempos ordinarios, sino por su capacidad de subsistencia en época de crisis. Esta correlación fue reforzada con estudios que propulsaban a la microempresa rural como el instrumento de rescate de la población campesina en situación de pobreza; elevando los ingresos y mejorando la calidad de vida de los habitantes del campo, allí donde las grandes industrias no llegaban, o lo hacían con un esquema productivo que no contribuía al

mejoramiento de la situación de la población rural. A partir de entonces, y bajo el nuevo paradigma, las pequeñas firmas empiezan a ser consideradas como eficientes, flexibles y dinámicas, especialmente en los países en desarrollo, que necesitaban firmas adaptables que lograsen sobrevivir a los efectos exteriores de las crisis.

Según Gilarias (2016), en el El Diario Finanzas Digitales - Venezuela, en su artículo: Importancia de la planificación fiscal y financiera de tu empresa. Nos informa que, “Es en la crisis que nacen las grandes estrategias, la actitud es la clave, debemos desarrollar una cultura empresarial proactiva. La Crisis es tiempo de Oportunidades. (...) así mismo si nos mantenemos enfocados en nuestros objetivos tendremos mayores oportunidades para alcanzar nuestras metas. No hay nada peor que tomar decisiones en base a la improvisación. El enfoque, la planificación, la dedicación y constancia cuatro virtudes que ayudaran a llegar a puerto seguro”. Par 11.

Siguiendo con Gilarias Raul (2006), también nos menciona que ante la crisis “Es él momento de optimizar los recursos materiales y humanos. Maximizar los beneficios de nuestras empresas. Los empresarios nos encontramos con muchos retos. El incumplimiento de las normas legales puede devenir en

problemas laborales y contingencias tributarios que pueden llegar a provocar el cierre temporal o definitivo de la empresa. Asesórese con profesionales contables, financieros, legales y tributarios y pague sus impuestos”
Par 11.

Soria (2016), en su trabajo *Capital & Bolsa - España*, en su artículo: “Alerta ante la posible explosión de la burbuja en el mercado de deuda”. Nos informa que, “Desde la crisis financiera del 2008 hemos presenciado una oleada de medidas por parte de los principales Bancos Centrales en cuanto a política monetaria se refiere con el fin de incentivar el crecimiento económico, apoyando sobretodo la financiación empresarial. Estas medidas no convencionales incluyen medidas de liquidez y plazos superiores de financiación, así como programas de flexibilización cuantitativa”. Par 1.

“A pesar de esto, ciertos inversores sugieren que los rendimientos negativos son un "signo de prosperidad." Y algunos gestores de bonos incluso han utilizado diferentes estrategias financieras para transformarlo en un rendimiento positivo. Sin embargo, a medida que los inversores buscan una mayor rentabilidad también lo hacen en cuanto al riesgo asumido, eso sí, bajo la esperanza de que los Bancos Centrales mantengan estas políticas a pesar de las consecuencias potencialmente

adversas en el largo plazo”. (Soria Arturo, 2016, par 17)

“PIMCO, la mayor gestora de fondos especializada en estos activos, y el Estado chino han encontrado la clave para conseguirlo, que está en la divisa. La estrategia consiste en cubrir la divisa de los bonos en dólares, (swaps) algo que ambas instituciones están haciendo de momento con la deuda japonesa en yenes pero que seguramente terminarán por llevar a cabo la misma operación con la divisa europea”. (Soria Arturo, 2016, par 18)

“Cada vez más inversores particulares se lanzan a realizar este tipo de operaciones lo que reducirá el precio de los “swaps”; Entonces es cuando llega el problema donde lo más probable es que los inversores busquen nuevos lugares donde poder optimizar su rentabilidad, y por qué no, la próxima parada podría ser Europa”. (Soria Arturo, 2016, par 19)

RENTABILIDAD

Elder Garcia (2017), en su investigación Caracterización de la capacitación y competitividad de las MYPES comerciales rubro abarrotes del mercado Acomipomaler (Piura), año 2017, para obtener el título de contador, manifiesta que, La presente investigación cuyo objetivo fue determinar las características de la capacitación y la competitividad de las MYPE comerciales, rubro

abarrotos del mercado ACOMIPOMALER, año 2017. En primera instancia se realizó una investigación detallada de los acontecimientos referidos a la realidad de la MYPE a nivel internacional, nacional y local para conocer las características del entorno en donde se desarrollan dichas empresas. La investigación fue cuantitativa- descriptiva de diseño no experimental de corte transversal, se acudió a una muestra de 15 MYPE, 45 trabajadores y 68 clientes se aplicó la técnica de la encuesta y de instrumento el cuestionario que fue validado por expertos y se identificó que en las MYPE bajo estudio es necesaria la capacitación ya que es una herramienta importante para mejorar el desempeño laboral. Por otro lado, los trabajadores carecen de habilidades e inseguridad en sus conocimientos que son necesarios para poder desempeñar correctamente sus funciones en el puesto de trabajo. Se determinó que los empresarios cuentan experiencia en el negocio, ofrecen productos de calidad a precios accesibles al consumidor logrando tener estas ventajas para ser más competitivas que las demás empresas del mercado.

Angells Valls (2016), en su artículo: “El cliente como centro de las estrategias financieras digitales”. Nos informa que, la innovación disruptiva implica crear los servicios que el cliente pueda necesitar en el presente o en el futuro. «Es empezar a pensar de manera diferente y

mantener al cliente en el centro de la innovación», explicó”. Par 1.

“(…) La digitalización de la sociedad es una realidad que avanza rápidamente». La banca no es ajena a este volumen de actividad: se mueven 3.400 millones de euros de negocio en e-commerce, con un crecimiento anual estimado del 30%. Y dentro de los cambios experimentados, «el uso del móvil es fundamental para realizar acciones en la banca digital»”. (Valls Angells, 2015, par 3 - 4)

“«Cada cliente es diferente. Cada uno tiene necesidades distintas y reclama soluciones específicas». Por ello, el objetivo de las acciones que promueve 'La Caixa' es potenciar la relación digital. «Queremos crear servicios que no ofrezca nadie más, ganar eficiencia y seguir innovando»” (Valls Angells, 2015, par 7)

“La estrategia global que aplica 'La Caixa' se denomina Digital centricity e apoya en varios pilares básicos, entre los que se incluyen los servicios y procesos digitales orientados hacia la eficiencia; «Que el cliente tenga lo que necesita cuando lo necesita», indica Valls. También se contempla en este conjunto de elementos la innovación, para «mantener y hacer crecer el ecosistema financiero» y la cercanía con los clientes”. (Valls Angells, 2015, par 9)

“La puesta en marcha de esas nuevas propuestas tuvo que ver con el análisis del entorno financiero, que comenzó en la misma época. Ante la aparición de nuevos elementos como la banca “low cost o el “shadow banking, los responsables de la entidad se dieron cuenta de que el cliente empezaba a no diferenciar las ofertas entre sí. El precio y la atención eran los únicos elementos distintivos. «Creímos adecuado potenciarlos», dice Valls. Y para ello optaron por preguntar directamente al cliente qué era lo que necesitaba”. (Valls Angells, 2015, par 11)

Gracias al Big Data, se reúnen, analizan y categorizan los datos dispersos de los usuarios, ofreciéndole la posibilidad de utilizarlos de forma sencilla y ágil. Cualquier operación es factible a partir de dispositivos móviles y páginas web. La automatización de los procesos permite pagar directamente con el móvil, incluso sacar dinero de los cajeros vinculando las tarjetas o realizar operaciones de contratación 'one click' (el 32% de las mismas ya se realiza así). (Valls Angells, 2015, par 14).

CONTROL INTERNO

Gerrero & Portillo & Denny (2010), en su tesis denominado “sistema de control interno con base al enfoque coso para la alcaldía municipal de san sebastián, departamento de San Vicente, para implementarse en el año

2010”, explica: las Alcaldías juegan un papel importante en el desarrollo local de cada municipio, ya que generan beneficios a la comunidad en la medida que satisfacen sus necesidades, su función principal es la de promover y fomentar el desarrollo local, y para lograrlo necesitan contar con una eficiente administración.

Por tal razón es necesario que exista una adecuada organización y funcionamiento que permita lograr sus objetivos, para ello es imprescindible que se cuente con mecanismos definidos que ayuden a realizar las actividades administrativas, operativas y financieras en forma eficiente utilizando adecuadamente los recursos disponibles.

Por ello, se considera importante contribuir con la Alcaldía Municipal de San Sebastián, por medio del trabajo de investigación titulado “Sistema de Control Interno con base al enfoque COSO para la Alcaldía Municipal de San Sebastián para implementarse en el año 2010”. Con el propósito de aportar una herramienta que sirva de apoyo a la máxima autoridad de la institución, a los niveles gerenciales y demás jefaturas en el área de su competencia; que les permitan mejorar la gestión y la toma de decisiones para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Hluppi (2010), en su blog titulado: Control interno Hoy. Modelos de Control Interno. Dice que en los últimos años, a consecuencia de los numerosos problemas

detectados en las entidades de corrupción y fraudes, que han involucrado hasta corporaciones internacionales, se ha fortalecido e implementado el Control Interno en diferentes países, ya que se han percatado de que este no es un tema reservado solamente para contadores sino que es una responsabilidad también de los miembros de los Consejos de Administración de las diferentes actividades económicas de cualquier organización o país.

La presente investigación data de los modelos de control aplicados a la auditoría informática, ya que los modelos de control son informes que permiten seguir las pautas para la elaboración de los sistemas de control interno, a continuación, se describen algunos modelos como son el COSO, el COCO, el CADBURY, el COBIT, el TURNBULL y el AEC por mencionar algunos, ya que existen muchos más modelos.

Agregando, Municipio al día (2013), en un artículo publicado en su página web titulado: El Sistema de Control, manifiesta El sistema Nacional de Control es descentralizado: en cada municipalidad debe existir un órgano de control institucional que depende directamente de la Contraloría General de la República. Sin embargo, esto no ocurre en un gran número de municipalidades distritales, no porque se quiera evadir las acciones de control sino porque su economía no lo permite. Por tal

razón, es permitido que las municipalidades distritales coordinen con las provinciales a fin que estas cumplan con prestarles el apoyo necesario. El Control Gubernamental es interno y externo.

El control interno, Comprende las acciones de control previo, simultánea y de verificación posterior que realiza la Municipalidad, con la finalidad de que la gestión de sus recursos, bienes y operaciones se realicen eficiente y correctamente. El control interno es previo, simultáneo y posterior: Lo que se busca con el control previo es anticiparse a los problemas que pudieran presentarse en el ejercicio de la gestión, a partir de la detección de posibles errores en la acción municipal, con el control simultáneo se busca corregir los problemas conforme estos se vayan presentando en el ejercicio de la gestión municipal. El control interno previo y simultáneo compete exclusivamente a las autoridades, funcionarios y servidores públicos de la municipalidad, el control interno posterior es ejercido por los superiores del servidor o funcionario municipal ejecutor de la actividad, y fundamentalmente por el órgano de control institucional. El control posterior busca corregir los problemas luego de que estos se presentan.

El Órgano de Control Institucional, tiene como misión promover la correcta y transparente gestión de los recursos y bienes de la Municipalidad, evaluando y

verificando los aspectos administrativos del uso de los recursos y bienes de la municipalidad, así como la gestión y ejecución llevadas a cabo, en relación con las metas trazadas y los resultados obtenidos. Brinda especial atención a la legalidad y eficiencia de sus actos y operaciones.

Su ámbito abarca a todos los órganos de la Municipalidad y a todos los actos y operaciones de esta. Este órgano se encuentra bajo la jefatura de un funcionario que depende funcional y administrativamente de la Contraloría General de la República, área que emite informes anuales al Concejo Municipal sobre el ejercicio de sus funciones y del estado del control del uso de los recursos municipales.

Sus observaciones, conclusiones y recomendaciones deben ser públicas. La auditoría de los estados financieros y presupuestarios de la municipalidad se realiza anualmente de acuerdo a lo establecido por la Contraloría General de la República.

El control externo, Está constituido por las políticas, las normas, los métodos y procedimientos técnicos que aplica la Contraloría General para supervisar la gestión pública, especialmente la captación y el uso de los bienes y recursos municipales. Si bien, el Órgano de Control Institucional realiza acciones de control posterior de

manera permanente, la Contraloría General también está facultada para hacerlo, pero de manera selectiva, es decir, seleccionando a las instituciones públicas, para ello coordina con los OCI de cada municipalidad.

De otro lado Shinji Hatta (2007), catedrático japonés, señala, El fortalecimiento de los controles internos corporativos y la respuesta corporativa impulsada por las tecnologías de la información”, dice que a comienzos de los siglos XXI, EE.UU., registró una serie de escándalos corporativos, en los que estuvieron implicados ejecutivos de diversas empresas. Una de las causas del escándalo, fue la escasez de información ofrecida, desde los niveles más bajos de la jerarquía corporativa, a los escalones más altos, ya que no se había establecido mecanismos de control interno. Todo esto afectaba la credibilidad de los estados financieros.

Al igual que en EE.UU., la divulgación problemática de información falsa en los estados financieros en Japón, desde la primavera del 2004, fomentó la desconfianza hacia el mercado de valores japonés y forzó la revisión global del sistema de divulgación japonés. Consecuentemente, en diciembre de 2004, el Consejo del Sistema Financiero de la Agencia de Servicios Financieros (FSA, por sus siglas en inglés) recomendó que la evaluación y verificación de los controles internos relativos a la

notificación y registro de la información financiera, fueran obligatorias, para garantizar la credibilidad del sistema de divulgación.

TRIBUTOS

Maslucan Rojas (2015) en su tesis titulada: Implementación del Plan Estratégico Tributario como instrumento para prevenir contingencias tributarias durante el ejercicio fiscal 2015 de la empresa Molinorte SAC. Concluye lo siguiente: En el presente trabajo de investigación se ha podido determinar que la empresa cuenta con puntos críticos en materia tributaria, por motivos de la no aplicación de un plan estratégico tributario. Se detectó que no existen políticas de control interno plasmadas en un documento, lo que aumenta el riesgo de que se generen contingencias tributarias, además se pudo detectar que los libros no se encontraban empastados en su totalidad, siendo esto una obligación tributaria de carácter formal que al ser incumplida y detectada por la Administración Tributaria devendría en una multa para la empresa. Asimismo se detectó que la empresa no ha establecido un importe fijo para la utilización de medios de pago, por lo que se encuentra riesgo de no bancarizar alguna de sus operaciones. Con la implementación del plan estratégico tributario efectuado en el ejercicio gravable 2014, la empresa ha realizado sus

operaciones comerciales, financieras, contables y tributarias en concordancia con las normas tributarias vigentes, previniendo así contingencias tributarias, minimizando el riesgo tributario y a la vez el riesgo financiero, determinando el correcto impuesto a pagar. La aplicación del plan estratégico tributario en la empresa, arrojó resultados positivos, demostrando la efectividad de su aplicación y un efecto positivo tanto económicamente como financieramente.

DC Rodríguez (2014); en su tesis titulada: Planeamiento tributario y su incidencia en la situación financiera de la empresa Inmobiliaria Santa Catalina SAC de la ciudad de Trujillo en el periodo 2013. Concluye lo siguiente: Se ha logrado determinar que la empresa Inmobiliaria Santa Catalina S.A.C. no ha venido cumpliendo sus obligaciones tributarias de manera integral, en especial lo relacionado a impuesto a la renta, así como los relacionados a los costos laborales y/o beneficios sociales de los trabajadores, lo cual ha generado inestabilidad en el desembolso de dichos compromisos. El incumplimiento de las obligaciones tributarias ha incidido de manera desfavorable en la situación económica y financiera de la empresa lo cual se ha traducido en la falta de liquidez, acumulación de compromisos y eventuales sanciones de carácter tributario, relacionados con las

diferencias en las declaraciones juradas de tributos, lo cual crearon una incertidumbre en el normal funcionamiento de la empresa ante una visita por parte de la Administración Tributaria por ser una contingencia imprevista. Esta problemática se podría corregir con un adecuado Planeamiento Tributario, que implica un control previo de la aplicación de normas tributarias relacionadas con las declaraciones juradas mensuales y anuales, versus los importes de los registros contables. Toda empresa debe poner en marcha la aplicación de un Planeamiento Tributario dado el impacto positivo, tanto económico como financiero, que se ha demostrado que genera disminuyendo significativamente la carga fiscal para la misma.

2.1.2 ANTECEDENTES NACIONALES

Del Aguila Lecy en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016” para obtener su título de Contador Público hace mención a Oroche M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector

comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados:

Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa. Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; Respecto al financiamiento: el 32 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo ;

Respecto a la capacitación: El 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente;

Respecto a la rentabilidad: El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años

RENTABILIDAD

Alarcón & Rosales (2014), en su tesis denominada: “Evaluación de la Gestión Económica – Financiera y su Implicancia en la Rentabilidad de la Empresa “Panificación Arte Distribuidores SAC” de la Ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014” universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, en Chiclayo, Perú. Se recopilaron los datos a través de la observación y la entrevista, entre otros, y como instrumento de recolección de datos fue utilizado el cuestionario. Con los datos obtenidos los autores concluyen que:

- al analizar la rentabilidad a través del flujo de caja de los años históricos se observa que la tasa interna del retorno es menor a la tasa promedio de descuento que ha utilizado en la empresa por lo que el VAN es negativo, en efecto la rentabilidad proyectada ha sido de tendencia negativa y se contrasta ello con el ROE de dichos periodos (Alarcon R. & Rosales L; 2014, pág.162). Además la tasa promedio de crecimiento de las ventas anuales ascendió al 40.7% siendo los ingresos en punto de partida para las proyecciones de los rubros de los activos, (...) en el periodo

2014 se denota que existió la mejora en la gestión de las cuentas por cobrar en relación a nuestros proveedores, debido a las políticas implantadas en la proyección; asimismo ha existido un crecimiento en el patrimonio dando como resultados una mejora en el apalancamiento financiero; y por último el rendimiento para los accionistas ha crecido por la gestión puesta en la proyecciones determinadas. (Alarcón R. & Rosales L; 2014, pág.162 - 163).

CONTROL INTERNO

Mendoza (2015), en su tesis titulado; Caracterización del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua Pucallpa- Periodo 2014. La investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua – Pucallpa periodo 2014. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 18 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra poblacional representativa de 20 trabajadores de la Municipalidad Distrital de Sepahua, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las principales características del control interno: El 75% de los

encuestados conoce la ley del control interno, el 25% no pone en práctica el principio de eficiencia, el 20% no pone en práctica el principio de eficacia, el 5% no aplica el principio de transparencia, en conclusión fueron que el 10% no aplica el componente de ambiente de control, el 15% no aplica el componente de actividades de control. Respecto a las principales características de la información financiera: El 35% no aplica el objetivo de la información financiera: tomar decisiones de inversión y crédito en la municipalidad, el 30% no aplica las características de la información financiera presupuestal: confiabilidad, el 50% no aplica el objetivo de los estados financieros: suministro de información, el 60% no aplica el objetivo de los estados financieros: evaluar la solvencia y liquidez, el 15% no aplica los objetivos de los estados financieros: en recomendación debe formar un juicio sobre el manejo del negocio y la gestión administrativa.

TRIBUTOS

Barrantes & Santos (2013), en su tesis titulada: El Planeamiento Tributario y la determinación del impuesto a la renta en la Empresa Ingeniería De Sistemas Industriales S.A. en el Año 2013. Concluye lo siguiente: El diseño e implementación de un Plan Tributario 2013 en la empresa, minimiza el riesgo tributario y a la vez el riesgo financiero, mejorando la liquidez de la empresa, determina el correcto

impuesto evitando reparos posteriores que originen desembolsos innecesarios. Con la ayuda del Planeamiento Tributario 2013, se demuestra que económica y financieramente se obtienen resultados positivos, traducidos en liquidez y rentabilidad reflejadas en la utilidad de la misma y en el menor pago del Impuesto a la Renta sin recurrir a acciones elusivas y evasivas. La aplicación del Planeamiento Tributario arrojó resultados positivos en la empresa en estudio, demostrando la efectividad de su aplicación y un efecto positiva tanto económica como financieramente en la determinación del Impuesto a la Renta, además la Gerencia debe establecer políticas y acciones de capacitación y actualización al personal, específicamente al personal del Área de Contabilidad en Temas Tributarios, principalmente en el Impuesto a la Renta que es el de mayor impacto en la empresa. La Planificación Tributaria, debe ser una parte relevante en la Organización de una empresa, ya que en la medida en que ésta planifique va a poder maximizar los ingresos y aplicar los beneficios tributarios que otorga la Ley, asimismo maximizar las utilidades del negocio y, por lo tanto, el retorno de la inversión de los propietarios. Toda empresa debe poner en marcha la aplicación de un Planeamiento Tributario dado el impacto positivo, tanto económico como financiero, que se ha demostrado que genera disminuyendo

significativamente la carga fiscal para la misma.

Mundaca (2011), en su tesis titulada: Incidencia Financiera de la Aplicación de un planeamiento tributario en las empresas comerciales de la ciudad de Trujillo. Concluye lo siguiente: El planeamiento tributario en las empresas comerciales, como parte esencial de los negocios se encuentra sujeta a diferentes interpretaciones de acuerdo al interlocutor, quien para dar una imagen de actualización, siempre atenderá a su cuestionamiento de manera reactiva. Las normas tributarias establecen una serie de obligaciones formales y de pago que las empresas deben cumplir adecuadamente a fines de evitar contingencias y la generación de multas y otras sanciones. Las conductas delictivas no forma parte de la planeación tributaria, debiéndose evitar a toda costa la simulación y las operaciones inventadas, ya que estas son delitos de defraudación fiscal. De acuerdo a los resultados obtenidos en un 95% de los entrevistados respondió que el planeamiento tributario tiene un impacto positivo; y es una herramienta que tiene el contribuyente para minimizar o disminuir lícitamente los efectos en el costo de los tributos que debe pagar.

2.1.3 ANTECEDENTES REGIONALES FINANCIAMIENTO

Del Aguila Lecy en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016” para obtener su título de Contador Publico hace mención a Oroche M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa. Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene

dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; Respecto al financiamiento: el 32 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo ; Respecto a la capacitación: El 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años

RENTABILIDAD

Alarcón & Rosales (2014), en su tesis denominada: “Evaluación de la Gestión Económica – Financiera y su Implicancia en la Rentabilidad de la Empresa “Panificación Arte Distribuidores SAC” de la Ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014” universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, en Chiclayo, Perú. Se recopilaron los datos a través de la observación y la entrevista, entre otros, y como instrumento de recolección

de datos fue utilizado el cuestionario. Con los datos obtenidos los autores concluyen que:

- al analizar la rentabilidad a través del flujo de caja de los años históricos se observa que la tasa interna del retorno es menor a la tasa promedio de descuento que ha utilizado en la empresa por lo que el VAN es negativo, en efecto la rentabilidad proyectada ha sido de tendencia negativa y se contrasta ello con el ROE de dichos periodos (Alarcon R. & Rosales L; 2014, pág.162).
- Además la tasa promedio de crecimiento de las ventas anuales ascendió al 40.7% siendo los ingresos en punto de partida para las proyecciones de los rubros de los activos, (...) en el periodo 2014 se denota que existió la mejora en la gestión de las cuentas por cobrar en relación a nuestros proveedores, debido a las políticas implantadas en la proyección; asimismo ha existido un crecimiento en el patrimonio dando como resultados una mejora en el apalancamiento financiero; y por último el rendimiento para los accionistas ha crecido por la gestión puesta en las proyecciones determinadas. (Alarcón R. & Rosales L; 2014, pág.162 - 163).

CONTROL INTERNO

Mendoza (2015), en su tesis titulado; Caracterización del control interno en la información

financiera de la municipalidad distrital de Sepahua Pucallpa- Periodo 2014. La investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua – Pucallpa periodo 2014. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 18 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra poblacional representativa de 20 trabajadores de la Municipalidad Distrital de Sepahua, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las principales características del control interno: El 75% de los encuestados conoce la ley del control interno, el 25% no pone en práctica el principio de eficiencia, el 20% no pone en práctica el principio de eficacia, el 5% no aplica el principio de transparencia, en conclusión fueron que el 10% no aplica el componente de ambiente de control, el 15% no aplica el componente de actividades de control. Respecto a las principales características de la información financiera: El 35% no aplica el objetivo de la información financiera: tomar decisiones de inversión y crédito en la municipalidad, el 30% no aplica las características de la información financiera presupuestal: confiabilidad, el 50% no aplica el objetivo de los estados financieros: suministro de

información, el 60% no aplica el objetivo de los estados financieros: evaluar la solvencia y liquidez, el 15% no aplica los objetivos de los estados financieros: en recomendación debe formar un juicio sobre el manejo del negocio y la gestión administrativa.

TRIBUTOS

Mundaca (2011), en su tesis titulada: Incidencia Financiera de la Aplicación de un planeamiento tributario en las empresas comerciales de la ciudad de Trujillo. Concluye lo siguiente: El planeamiento tributario en las empresas comerciales, como parte esencial de los negocios se encuentra sujeta a diferentes interpretaciones de acuerdo al interlocutor, quien, para dar una imagen de actualización, siempre atenderá a su cuestionamiento de manera reactiva. Las normas tributarias establecen una serie de obligaciones formales y de pago que las empresas deben cumplir adecuadamente a fines de evitar contingencias y la generación de multas y otras sanciones. Las conductas delictivas no forman parte de la planeación tributaria, debiéndose evitar a toda costa la simulación y las operaciones inventadas, ya que estas son delitos de defraudación fiscal. De acuerdo a los resultados obtenidos en un 95% de los entrevistados respondió que el planeamiento tributario tiene un impacto positivo; y es una herramienta que tiene el contribuyente para minimizar o

disminuir lícitamente los efectos en el costo de los tributos que debe pagar.

2.1.4 ANTECEDENTES LOCALES

FINANCIAMIENTO

Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Callería, 2015. Que el 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75% tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia.

Concluye Ponce, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50%

fueron a corto plazo. El 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/ 5,000 a S/ 50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

Gálvez (2017), en su obra “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes:

El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

RENTABILIDAD

Marilyn García (2016) en su investigación, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Boticas del distrito de Callería, periodo 2016. La investigación fue descriptiva,

para el recojo de la información se escogió en forma dirigida de 20 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco scotiabank. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestaron que, si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

CONTROL INTERNO

En este modo Mnihuari (2014), en su tesis titulada; caracterización del control interno y la información financiera en la municipalidad distrital de Yarinacocha – Periodo 2013, la presente investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del control interno y la información financiera en la municipalidad distrital de Yarinacocha periodo 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para la población y muestra de la información se escogió al azar a 69 empleados de la municipalidad distrital de Yarinacocha, a quién se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas tipo Likert, aplicando la técnica de la encuesta tipo Likert. Obteniéndose los siguientes resultados: respecto a las principales características del control interno: El 62% conoce la ley del control interno, el 73% no pone en práctica el principio de eficiencia, el 80% no pone en práctica el principio de eficacia, el 71% no aplica el principio de transparencia, el 83% no aplica el componente de ambiente de control, el 78% no aplica el componente de actividades de control. Respecto a las principales características de la información financiera: El 80% no aplica el objetivo de la información financiera: tomar decisiones de inversión y crédito en la

municipalidad, el 74% no aplica las características de la información financiera: confiabilidad, el 70% no aplica el objetivo de los estados financieros: suministro de información, el 74% no aplica el objetivo de los estados financieros: evaluar la solvencia y liquidez, el 79% no aplica los objetivos de los estados financieros: formar un juicio sobre el manejo del negocio y la gestión administrativa, el 68% no aplica los objetivos de las NICs en la presentación y revelación de los estados 21 financieros, el 68% no aplica el marco conceptual de las NIIFs en la presentación y revelación de los estados financieros.

TRIBUTOS

Sánchez (2013); en su tesis titulada: Efecto financiero en la aplicación de un planeamiento tributario en la gestión del departamento de Recursos Humanos de la empresa de Transportes Ave Fénix SAC para el periodo 2013. Tiene las siguientes conclusiones: En general de acuerdo a los resultados obtenidos el planeamiento tributario origina un efecto financiero positivo en la toma de decisiones en un 95% de eficiencia y una eficiencia de las decisiones tributarias de un 85%. De la aplicación del Planeamiento Tributario se muestra una mejora positiva a la Gestión del Departamento de Recursos Humanos de la empresa de Transportes Ave Fénix SAC representada con

92% de eficiencia a los resultados. Las contingencias financieras y tributarias negativas se han reducido mediante la aplicación del planeamiento tributario y se ven reflejadas en la correcta distribución de los recursos que se utilizaba en el Pago de Tributos y Beneficios sociales. El planeamiento Tributario aplicado al Departamento de Recursos humanos de la empresa de transportes Ave Fénix SAC no concibe conductas delictivas, debiéndose evitar la simulación, datos falsos, y operaciones inventadas, ya que estas son delitos de defraudación fiscal que podrían afectar y dañar la salvaguarda de la empresa.

2.2 MARCO TEÓRICO

2.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

Respecto a las teorías del financiamiento citamos a Domínguez Fernández (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las

empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para

alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Samuel Sanchez habla sobre estrategias “Es la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos”.
Par 4.

Mientras que, (Contreras Sierra) menciona “Para Chandler (2003) la estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas. Pág. 161.

Por otro lado, tenemos a (Porter, 2016), que nos menciona lo siguiente “(...) La esencia de la estrategia está en elegir actividades que sean diferentes a los competidores, este trabajo de investigación que lanzó al mercado en el año

1980, fruto de años de investigación, fueron lo que certificaron para realizar un hito en la conceptualización y la práctica de los análisis de las empresas y sus competidores. Par 2.

Estrategias Según (Porter, 2016) son:

- “**Liderazgo en costos.** Que tiene como finalidad, vender las mercancías a precios unitarios extremadamente bajos, a través de una reducción en los costos”. Par 5.
- “**Diferenciación.** Elaborar o vender productos que sean originales, que puedan lograr distinguirse de la competencia y que tengan la particularidad de no ser fácilmente imitables por la competencia”. Par 6.
- “**Enfoque.** Tiene como finalidad de orientar la atención en un segmento específico del mercado, en otro sentido, concentra los esfuerzos en producir o vender mercancías que puedan llenar las expectativas del cliente”. Par 7.

Sin embargo, para (Sanchez Vilorio, 2012), las estrategias se caracterizan por:

- “**La incertidumbre:** acerca del entorno, el comportamiento de los competidores y las referencias de los clientes”. Par 8.
- “**La complejidad:** derivada de las distintas formas de percibir el entorno y de interrelacionarse éste con la empresa”. Par 9.
- “**Los conflictos organizativos:** entre los que toman

decisiones y los que están afectados por ellas”. Par 10.

Las cinco fuerzas de Estrategias

Según (García Nava & Paredes Hernández) 2014, nos menciona las cinco fuerzas de Porter, para tener estrategias muy eficaces ante nuestros adversarios.

- **“Amenaza de entrada de nuevos competidores:** El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado”. (García nava & paredes Hernández, 2014), pág. 6

- **“La rivalidad entre los competidores:** Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues de manera constante estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos”. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 6

- **“Poder de negociación de los proveedores:** Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para

nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aún más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia adelante”. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 6

- **“Poder de negociación de los compradores:** Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y, por consiguiente, la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente integrarse hacia atrás”. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 6-7

- **Amenaza de ingreso de productos sustitutos al mercado:** Un mercado o segmento, no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si, los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos, reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria. (García N. & Paredes H, 2014) pág. 7, nos dice las Seis barreras de la ventaja competitiva; Porter, identificó seis barreras de

entrada que podían usarse para crearle a la corporación una ventaja competitiva: (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 7

- **Economía de escala:** Supone al que las posea, debido a que sus altos volúmenes, le permiten reducir sus costos, dificulta a un nuevo competidor entrar con precios bajos. Por ejemplo, en la actualidad, la caída de las barreras geográficas y la reducción del ciclo de vida de los productos, obliga a evaluar, si la búsqueda de economías de escala en mercados locales, resta flexibilidad y nos hace vulnerables frente a competidores más ágiles que operan globalmente. (García nava & paredes Hernández) 2014, pág. 7.
- **Diferenciación del producto:** Se asume que, si la corporación, diferencia y posiciona con fuerza su producto, la compañía entrante, debe hacer cuantiosas inversiones para reposicionar a su rival. Hoy en día, la velocidad de copia, con la que reaccionan los competidores, a mejorar el producto existente, buscando crear la percepción de una calidad más alta, erosionan esta barrera. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 7.
- **Triplay:** Tabla que está hecha de varias capas finas de madera pegada de modo que sus fibras queden entrecruzadas.
- **Inversiones de capital:** Según García nava & paredes Hernández, 2014, pág.7-8, consideran que si la corporación

tiene fuertes recursos financieros tendrá una mejor posición competitiva frente a competidores más pequeños, le permitirá sobrevivir más tiempo que éstos en una guerra de desgaste, invertir en activos que otras compañías no pueden hacer, tener un alcance global o ampliar el mercado nacional e influir sobre el poder político de los países o regiones donde operan. Actualmente en la mayor parte de los países del mundo se han promulgado leyes antimonopólicas tratando por lo menos en teoría de evitar que las fuertes concentraciones de capital destruyan a los competidores más pequeños y más débiles. La creación de barreras competitivas mediante una fuerte concentración de recursos financieros es un arma muy poderosa si la corporación es flexible en la estrategia, ágil en sus movimientos tácticos y se ajusta a las leyes antimonopólicas. No obstante, su fuerza financiera, la corporación debe considerar que los pequeños competidores pueden formar alianzas o recurrir a estrategias de nichos. Advierte que, “Si se efectúa un ataque en la proporción de 1 contra 10 hay que comparar, en primer lugar, la sagacidad y la estrategia de los generales contendientes...”.

- **Desventaja en costos independientemente de la escala:** García nava & paredes Hernández, 2014, pág. 8, indica que sería el caso cuando compañías establecidas en el mercado tienen ventajas en costos que no pueden ser emuladas por

competidores potenciales independientemente de cual sea su tamaño y sus economías de escala. Esas ventajas podían ser las patentes, el control sobre fuentes de materias primas, la localización geográfica, los subsidios del gobierno, su curva de experiencia. Para utilizar esta barrera la compañía dominante utiliza su ventaja en costos para invertir en campañas promocionales, en el rediseño del producto para evitar el ingreso de sustitutos o en nueva tecnología para evitar que la competencia cree un nicho.

- **Acceso a los canales de distribución:** García nava & paredes Hernández, 2014 pág. 8, comentan que, en la medida que los canales de distribución para un producto estén bien atendidos por las firmas establecidas, los nuevos competidores deben convencer a los distribuidores que acepten sus productos mediante reducción de precios y aumento de márgenes de utilidad para el canal, compartir costos de promoción del distribuidor, comprometerse en mayores esfuerzos promocionales en el punto de venta, etc., lo que reducirá las utilidades de la compañía entrante. Cuando no es posible penetrar los canales de distribución existentes, la compañía entrante adquiere a su costo su propia estructura de distribución y aún puede crear nuevos sistemas de distribución, y apropiarse de parte del mercado.
- **Política gubernamental:** continuando con García nava & paredes Hernández 2014, pág. 8, indican que, las políticas

gubernamentales pueden limitar o hasta impedir la entrada de nuevos competidores expidiendo leyes, normas y requisitos. Los gobiernos fijan, por ejemplo, normas sobre el control del medio ambiente o sobre los requisitos de calidad y seguridad de los productos que exigen grandes inversiones de capital o de sofisticación tecnológica, y que además alertan a las compañías existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales contrincantes. En la actualidad, la tendencia es a la desregularización, a la eliminación de subsidios y de barreras arancelarias, a concertar con los influyentes grupos de interés político y económico supranacionales y, en general, a navegar en un mismo océano económico donde los mercados financieros y los productos están cada vez más entrelazados.

2.2.2 ESTRATEGIAS FINANCIERA:

Para Villareal Reyes, la estrategia financiera empresarial, debe estar concebida en dos momentos, que se interrelacionan mutuamente: La planeación y el control. En primera instancia se debe considerar en el marco que ésta se manifiesta dentro de la estrategia empresarial; y después evaluar los resultados económico-financieros actuales de manera de corregirlo en la planeación a través de un plan de acción. Pág. 2, par 2.

Continuando con Villareal Reyes, pag 7, par 22, nos menciona que: “La estrategia financiera de una

organización consiste en las acciones combinadas que ha emprendido la dirección y que pretende para lograr los objetivos financieros y luchara por la misión de la organización. Una estrategia es la mejor manera de conseguir la inversión (los recursos económicos) necesaria para generar el negocio o para expandir ya sea con recursos de potenciales accionistas o recursos de entidades, incluyéndome la forma de pago que mejor satisfaga al negocio. Dentro de la estrategia financiera se incluyen los costos y precios de venta que harán del negocio un éxito;Thompson & Strickland (2004: 10-12)”.

Elementos de la Estrategia Financiera

Van Horne, 1993; manifiesta que, la estrategia financiera comprende tres decisiones fundamentales que las organizaciones deben considerar: inversión, financiamiento y dividendos. Cada una de éstas debe relacionarse con los objetivos de la organización; la combinación óptima de las tres maximizará el valor de la organización para los accionistas.

Principales Estrategias Financieras de las Empresas.

Villareal Reyes, en su pag 8, par 23; escribe sobre, las principales estrategias financieras de las empresas son: a Largo Plazo y Corto Plazo.

A Largo Plazo son:

Sobre la inversión:

Es cuando la empresa propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces es muy probable que las decisiones sobre la inversión apunten hacia el crecimiento.

Villareal Reyes, manifiesta que, el crecimiento interno de cada empresa u organización, obedece a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda ya es mayor que la oferta, o por el hecho de haber identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, o sencillamente porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio.

- Sobre la estructura financiera:

Según Villareal Reyes, manifiesta que, la definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que ésta sea capaz de lograr. (...) cabe destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor

endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes.

- **Sobre la retención y/o reparto de utilidades:**

Villareal Reyes, Par, 33-34, indica que, las empresas definen su estrategia de retención y/o reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, entre los que pueden mencionarse: la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos. Este tipo de estrategia se encuentra estrechamente vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa, y provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes.

A Corto Plazo son:

- **Sobre el capital de trabajo:**

Continuando con Villareal Reyes, el capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante (...) obedecen

al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

- **Sobre el financiamiento corriente:**

Villareal Reyes, Par.40; El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

- **Sobre la gestión del efectivo:**

Continuando con Villareal Reyes, Par.48: comenta; las decisiones sobre el efectivo de la empresa, por su importancia en el desempeño, generalmente se establecen las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos.

Según Villareal Reyes Par.49-51; las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

- “Reducir el inventario tanto como sea posible,

cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados”.

- “Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras”.

- “Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago”.

2.2.3 TEORÍAS DE LA RENTABILIDAD

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La Rentabilidad en el análisis contable.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la

rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que

la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Niveles de Análisis de la rentabilidad empresarial

De acuerdo a Sánchez Ballesta (2002), Pág.4; aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

“Primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa”.

“Segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos”.

- Rentabilidad económica.

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

Sanchez Segura (1994) Pág. 161; “tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador del ratio). Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica, (...)”.

Para Sánchez Ballesta (2002), Pág.5, “(...) la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad”.

En la revista Actualidad Empresarial (2006), Pág.4; la rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de

las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección.

Cálculo de la Rentabilidad Económica

Según Espinoza Salas, considera la siguiente

Formula:

Rentabilidad Económica = Beneficio antes de imp.
y Tributos / Activo Total

“El ratio de rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés Return on Investments, rentabilidad de las inversiones)”. (Espinoza David), Pág.1.

Cuando más elevado sea esta ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo.

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{ROI} = (\text{BAII}) / \text{Activo neto} \times 100$$

La rentabilidad económica puede ser descompuesta en dos ratios más, que permiten simplificar el proceso de la interpretación en el análisis. Estos dos ratios individuales son la rotación del activo y el margen operativo.

$$\text{ROI} = \text{BAII} / \text{Ventas} \times \text{Ventas} / \text{Activo Neto}$$

Donde:

$B\text{AII} / \text{Ventas} = \text{Margen Operativo}$

$\text{Ventas} / \text{Activo Neto} = \text{Rotación del Activo}$

“El ratio de rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés return on investments rentabilidad de las inversiones)”. (Espinoza David) Pág. 1.

“Cuando más elevado sea este ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo”. (Espinoza David) Pág. 1.

Esta rentabilidad económica (rendimiento del activo) puede compararse con el coste medio de la financiación, si cumple la siguiente condición:

Si la “Rentabilidad económica $>$ Coste medio de la financiación”. (Espinoza David) Pág. 1.

“Significa que el beneficio de la empresa es suficiente para atender el coste de la financiación”. (Espinoza David) Pág. 1.

- **Rentabilidad financiera.**

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte

fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

Fondos propios

De acuerdo a Sánchez Ballesta (2002), “Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori” Pág. 2.

Según, Crece Negocios, finanzas de empresa (2012), “(...) un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla”.

Para Sánchez Vilorio (2012), Pág. 10, la rentabilidad financiera o de los fondos propios,

denominada en la literatura anglosajona, return on equity (ROE), es una medida referida a, un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado... también puede considerarse una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica... Además, en La rentabilidad financiera se puede contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Para Espinoza D. & Prieto G. Pág.1, “La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa”.

- **Cálculo de la rentabilidad financiera**

“Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio)”. (Espinoza D. & Prieto G) Pág.1.

De acuerdo a Amondarain Arteche, zubiaur Etcheverry & Carballo Esteban (2013) pág. 5. “(...) La perspectiva financiera de la rentabilidad, la cual será del

máximo interés para los accionistas y para la empresa. En el primer caso para tomar sus decisiones de inversión en la empresa, en el segundo, para disponer de un criterio para tomar decisiones sobre el modelo de financiación que implique, en su caso una mejora en la rentabilidad de los recursos propios, si bien tal decisión afectara por otros aspectos relevantes como, por ejemplo, la solvencia de la empresa”.

- **Relación entre Rentabilidad Económica y Financiera**

Segund Sánchez Juan (2002), Pág 4-5, “La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario”.

▪ **Utilidad Bruta.**

Para Ferrer Quea (2009) pág 196, par 6. “(...) la utilidad bruta es la diferencia entre el producto neto de las ventas y el costo de las mismas; por lo tanto, la utilidad bruta es el resultado de la combinación de dos elementos –volumen y precio– que constantemente están sujetos a cambios que influyen en definitiva sobre el importe de la

utilidad generada

▪ **Utilidad Neta:**

Para Méndez Villanueva, pág. 99, La utilidad neta es “El valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa, después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados siempre que estos últimos sean menores a dichos ingresos, durante un periodo contable; en caso contrario, es decir, cuando los costos y gastos sean superiores a los ingresos, la resultante es una pérdida neta”.

Según la revista Crece Negocios (2012) Par 17, en su trabajo “La utilidad neta también llamada utilidad del ejercicio o *ingresos netos* es la ganancia o pérdida obtenida por la empresa; se obtiene a partir de la diferencia entre la utilidad antes de impuestos y los impuestos”.

Cálculo de la Utilidad Neta:

La utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

$$\begin{array}{r} \text{Ventas o ingresos} \\ (-) \text{ Costo de mercadería vendida} \\ \hline = \text{Utilidad Bruta} \\ (-) \text{ Gastos operacionales} \\ \hline = \text{Utilidad operativa} \end{array}$$

$$\begin{array}{r}
+ \quad \text{Otros ingresos} \\
(-) \quad \text{Otros gastos} \\
(-) \quad \text{Impuestos} \\
\hline
= \quad \text{UTILIDAD NETA}
\end{array}$$

Interpretación de los Ratios de Liquidez y Rentabilidad de la Empresa.

Según Arcoraci Eliana, P 1, par 1, “Los Ratios resultan de gran utilidad para los Directivos de cualquier empresa, para el Contador y para todo el personal económico de la misma por cuanto permiten relacionar elementos que por sí solos no son capaces de reflejar la información que se puede obtener una vez que se vinculan con otros elementos, bien del propio estado contable o de otros estados, que guarden relación entre sí directa o indirectamente, mostrando así el desenvolvimiento de determinada actividad”.

Continuando Arcoraci Eliana, P 1, par 2, nos dice que “Los Ratios, constituyen una herramienta vital para la toma de decisiones. Sirven para obtener un rápido diagnóstico de la gestión económica y financiera de una empresa. Cuando se comparan a través de una serie histórica permiten analizar la evolución de la misma en el tiempo, permitiendo análisis de tendencia como una de las herramientas necesarias para la proyección Económico – Financiera”.

Según (Rodríguez Josefina, par 9) “(...) tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Guajardo, 2002). Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales”. (Rodríguez F.)

- **Ratio de Liquidez:**

Según la revista Caballero Bustamante, par 4, nos dice que “Son aquéllos que miden la disponibilidad de recursos líquidos en la empresa para afrontar las obligaciones de corto plazo. Los más importantes son”.

▪ **Liquidez.**

“También llamado de Liquidez Corriente o de Liquidez General, es el ratio más conocido en este aspecto”. (Caballero Bustamante, par 5).

Según la revista Caballero Bustamante, par 6, “(...) la liquidez es la capacidad de un activo para convertirse en dinero.

Continuando con la revista Canallero Bustamante, Par 7; indica que, Dado que el activo corriente (o de corto plazo) está formado por los activos

más líquidos con los que cuenta la empresa (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales, valores de fácil negociación y existencias), al compararlo con el pasivo corriente, esta ratio revela la capacidad de la firma para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Está dado por la expresión:

$$\text{Liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo}$$

- **Prueba Ácida:**

Continuando con Caballero Bustamante, par 18, nos informa “Este ratio, al igual que el anterior, en la evaluación de la liquidez, pero adoptando un mayor grado de exigencia, al tomar en cuenta únicamente las partidas más líquidas del activo corriente (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales y valores de fácil negociación), dejando de lado las menos líquidas (existencias y gastos pagados por anticipado).

Se expresa:

$$\text{Liquidez} = ((\text{Activo corriente} - \text{Existencia} - \text{gastos pagados por anticipado}) / \text{Pasivo corriente})$$

Capital de Trabajo:

La revista Caballero Bustamante, par 21, indica que, “A diferencia de los otros indicadores, este no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo

monetario, equivalente a la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Cuanto más amplia es la diferencia, mayor es la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo”.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Ratios de Rentabilidad

Según la revista Caballero Bustamante, par 29, dice que, se encargan de medir la ganancia generada por determinada variable, por ejemplo, el patrimonio, las ventas, los activos, el capital social, etc. Es decir, evalúan la utilidad neta producida por estos.

- Rentabilidad Patrimonial:

Según la Revista Caballero Bustamante, par 30, También llamado ROE (Return On Equity en inglés), es el más conocido en este aspecto. En su forma más simple, se expresa a través de la relación:

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Tal como se infiere de la ecuación, este indicador muestra la cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio. Evidentemente, la meta es que el indicador sea lo más

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio} - \text{utilidad (o pérdida)}}$$

alto posible, a través de la maximización de la utilidad.

- **Rentabilidad de los Activos:**

De acuerdo a la revista Caballero Bustamante, par 38, indica que; ésta ratio, también conocido como ROA (Return on Assets en inglés), toma en cuenta el aporte de los activos a las utilidades de la compañía.

Continuando con la revista Caballero Bustamante, par. 39; “Cuanto más alto la ratio, más rentables son los activos. Una ratio elevada es sinónimo de activos muy eficientes y productivos, en tanto que uno bajo se asocia a la baja productividad o a la ineficiencia en su manejo. Las instalaciones sobredimensionadas, en las que se convive con una elevada capacidad instalada ociosa, son un claro ejemplo de esto último. Una empresa así tendrá, muy probablemente, una ratio modesta”.

Su formula:

$$\text{Rentabilidad de los Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad de las Ventas Netas:

Caballero Bjustamante, par. 42; “Tal como los demás indicadores de rentabilidad, este, también conocido como Margen de Utilidad Neta, cuantifica el

$$\text{Rentabilidad de las Ventas Netas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

aporte de una determinada variable a las utilidades. En este caso, la variable aportante son las ventas. La ratio, pues, mide qué porcentaje de cada sol vendido se convierte en ganancia” y se expresa así:

La revista Caballero Bustamante, par 43, indica que; “Idealmente, cada sol vendido debería transformarse en un sol de utilidades. Pero sabemos que eso es imposible, pues las ventas tienen que hacer frente a una gran diversidad de costos. Entonces, uno de los objetivos debe ser minimizar los costos, procurando que la mayor parte posible de los ingresos por ventas se transforme en utilidades.

Margen Bruto:

En la revista Caballero Bustamante, par 45; Se denota de la siguiente forma:

$$\text{Margen Bruto} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$$

Continuando con (Caballero Bustamante, par 45) nos dice que, “Tal como se deduce de la expresión matemática, aquí se evalúa la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta, es decir, aquella utilidad de la primera parte del proceso productivo, anterior al costo de ventas. Cuanto más elevado sea el margen, más elevada será la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operativos, establecer sus precios de venta y obtener una utilidad neta”.

Capital:

Según, (Economía, s.f.) “Se entiende por capital el conjunto de bienes producidos que sirven para producir otros bienes. Capital en sentido financiero es toda suma de dinero que no fue consumida por su propietario, sino que ha sido ahorrada y colocada en el mercado financiero, bien sea comprando acciones, obligaciones, Fondos Públicos, o bien haciendo imposiciones en entidades de depósito, etcétera, con la esperanza de obtener una renta posterior en forma de dividendos o intereses”. Par 1.

Costo:

Según Gómez (2001), en su obra “El costo se define como el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios”. Par 3.

Estado de situación Financiera:

Según Grupo Ciclo & Gestion (2013), Par 2. “El Estado de Situación Financiera es un estado financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa y está estructurado por el Activo, Pasivo y Patrimonio. para el Estado (es una manera de conocer si los impuestos están siendo determinados correctamente), para los acreedores (para

otorgar con seguridad créditos con los recursos que posee la compañía) y para los gerentes (permite decidir sobre la capacidad de endeudamiento de la empresa, acerca de la rotación tanto de inventarios como de las cuentas por cobrar, las medidas que tomarán para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo etc”.

- **Inversión:**

“Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancia”. Según (Definición ABC, s.f.), Par 1.

Ratios financieras:

“También conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa”. Según Crece Negocios f., Par 1.

Rentabilidad:

Según Gerencia (2010), par 1-3; en su trabajo “La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido, (...) En el mundo de las finanzas se conoce también

como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores)”.

Utilidad:

Según Finanzas (2005), indica “Es la cualidad o capacidad que tienen los Bienes de satisfacer las necesidades humanas, sean éstas de cualquier naturaleza, de carácter individual o colectivo. En otras palabras, es la satisfacción que se deriva del Consumo de alguna cantidad de un Bien. El concepto de Utilidad en economía es totalmente subjetivo, no siendo posible medirlo objetivamente” Par 3.

2.2.4 TEORÍA DEL CONTROL INTERNO

Cervera Rodríguez, Julia Inés jcer3000@yahoo.com (2017), El control interno como herramienta estratégica de la gerencia financiera en una compañía farmacéutica El control Interno ha tomado mayor importancia en los últimos años, porque se ha convertido en un mecanismo que le permite a las compañías medir su gestión y comprobar la eficiencia en el logro de objetivos financieros. Ante esta posición, el control interno existe en las organizaciones como una herramienta creada para disminuir los riesgos no solo a nivel financiero sino, a nivel de mejoramiento de procesos y participación de la

alta gerencia; es así como este trabajo está basado en mostrar algunos conceptos de control interno como herramienta gerencial, logrando evidenciar el valor agregado que proporciona dicho proceso.

2.2.5 TEORÍA DE LOS TRIBUTOS

Isamar Avila lunes, 29 de noviembre de 2010

TEORIA GENERAL DEL TRIBUTO POTESTAD TRIBUTARIA Es la facultad que tiene el Estado de crear, modificar o suprimir unilateralmente tributos. La creación obliga al pago por las personas sometidas a su competencia. Implica, por tanto, la facultad de generar normas mediante las cuales el Estado puede compeler a las personas para que le entreguen una porción de sus rentas o patrimonios para atender las necesidades públicas.

Cuando el pueblo expresa su voluntad soberana para reformar el estado, plasma en su Constitución la existencia, organización y funcionamiento de sus órganos, los cuales quedan sometidos al orden jurídico en el ejercicio de las atribuciones necesarias para su desempeño. De esta manera la fuerza del estado se transforma en poder publico, sometido al derecho, que le sirve de medida en su manifestación, ya que toda su actuación deberá realizarse dentro del marco señalado por Ley.

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Definición del financiamiento

Torres (2017), indica “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos

propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

López Bautista (2016), en “Fuentes de financiamiento” nos dice que los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio.

2.3.2 Definición de la rentabilidad

Yanine & Revilla (2010), en “Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector

automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo”, define a la rentabilidad como un elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. Es el objeto económico a corto plazo que las compañías deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Se puede definir, además, como el resultado de todas las decisiones financieras que toma la administración de una empresa.

Del mismo modo, Zamora (2011), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo.

La rentabilidad, se puede definir que es un ratioeconómico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

2.3.3 Definición del control interno

Sistema de Control Interno se llama al conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, procedimientos y métodos, incluido el entorno y actitudes que desarrollan autoridades y su personal a cargo, el objetivo es prevenir posibles riesgos que afectan a una entidad pública. Fundamenta su estructura basada en cinco componentes funcionales:

1. Ambientes de control
2. Evaluación de riesgo
3. Actividades de control gerencial
4. Información y comunicación
5. Supervisión

Beneficio de contar con un sistema de control interno

Los beneficios son:

- Reduce los riesgos de corrupción
- Logra los objetivos y metas establecidos
- Promueve el desarrollo organizacional
- Logra mayor eficiencia, eficacia y

transparencia en las operaciones

- Asegura el cumplimiento del marco

normativo

- Protege los recursos y bienes del Estado, y

el adecuado uso de los mismos

- Se cuenta con información confiable y oportuna
- Fomenta la práctica de valores
- Promueve la rendición de cuentas de los funcionarios por la misión y objetivos encargados y el uso de los bienes y recursos asignados

Implementación del sistema de control interno

Para implementar se debe cumplir las tres fases siguientes:

Planificación

Inicia con el compromiso formal de la Alta Dirección y la constitución de un Comité responsable de conducir el proceso. Comprende además las acciones orientadas a la formulación de un diagnóstico de la situación en que se encuentra el sistema de control interno de la entidad con respecto a las normas de control interno establecidas por la CGR, que servirá de base para la elaboración de un plan de trabajo que asegure su implementación y garantice la eficacia de su funcionamiento.

Ejecución

La ejecución comprende el desarrollo de las acciones previstas en el plan de trabajo, en dos niveles secuenciales: a nivel de entidad y a nivel de procesos. El primer nivel establece las políticas y normativa de control necesarias

para la salvaguarda de los objetivos institucionales bajo el marco de las normas de control interno y componentes que éstas establecen; en el segundo, sobre la base de los procesos críticos de la entidad, previa identificación de los objetivos y de los riesgos que amenazan su cumplimiento, se procede a evaluar los controles existentes a efectos de que éstos aseguren la obtención de la respuesta a los riesgos que la administración ha adoptado.

Evaluación

En esta Fase comprende las acciones orientadas al logro de un apropiado proceso de implementación del sistema de control interno y de su eficaz funcionamiento, a través de su mejora continua.

Es importante saber que el sistema de control interno está a cargo de la propia entidad pública. Su implementación y funcionamiento es responsabilidad de sus autoridades, funcionarios y servidores. ¿Cuál es el rol de la Contraloría? La CGR es responsable de la evaluación del sistema de control interno de las entidades del Estado. Sus resultados contribuyen a fortalecer la institución, a través de las recomendaciones que hace de conocimiento de la administración para las acciones conducentes a superar las debilidades e ineficiencias encontradas.

2.3.4 Definición de los tributos

En el ámbito económico, el tributo es entendido como un tipo de aportación que todos los ciudadanos deben pagar al Estado para que este los redistribuya de manera equitativa o de acuerdo a las necesidades del momento. Exceptuando algunos casos, los tributos se pagan mediante prestaciones monetarias y se pueden agrupar en tres categorías: impuestos, contribuciones y tasas. (Crespo Eva)

En el caso de los **impuestos, se pagan sin que se reciba nada concreto a cambio**. Los impuestos contribuyen al sostenimiento general de los gastos públicos, pero **el ciudadano no recibe ninguna prestación concreta** a cambio de esos impuestos que paga.

El impuesto es el hecho imponible; se trata de la circunstancia o presupuesto de hecho (de naturaleza jurídica o económica), fijado por la ley para configurar cada tributo, **cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria principal**; es decir, el pago del tributo. Por ejemplo, la obtención de renta es el hecho imponible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante IRPF) o la posesión de un bien inmueble el del Impuesto de Bienes Inmuebles.

El pago de impuestos es necesario para sostener los gastos públicos, la distribución de la renta, buscar una mayor eficiencia de la economía y suavizar las crisis. Los

distintos tipos de impuestos están presentes en varias actividades de la vida, tanto a la hora de pagarlos como a la hora de ver para qué sirve su cobro.

Aunque parezca obvio, el primer paso para que debamos pagar tributos es que los tributos existan. El que tiene la capacidad para establecer tributos es el Estado. Las constituciones de los diferentes países suelen reconocer una obligación de todos los ciudadanos de **contribuir al sostenimiento de los gastos públicos** y la **potestad del Estado para crear tributos**.

Pero claro, en los estados modernos existen **diversos niveles de descentralización**. Por ejemplo, en España tenemos otras administraciones además de la central. Hay comunidades autónomas y entidades locales, como municipios y diputaciones provinciales. En cada país suelen existir unas normas para delimitar la competencia en las diversas potestades relacionadas con los tributos.

Clarificada la competencia de cada nivel, para que el Estado pueda exigir impuestos y otros tributos lo primero es establecerlos. Es decir, el Estado no puede llegar y decir a cada ciudadano: “como estáis obligados al sostenimiento de los gastos públicos, me vas a pagar tanto para que yo pueda gastar”. Debe establecerse algo concreto, **debe concretarse esa obligación**. Y esa obligación solamente se puede establecer mediante **una ley aprobada por el**

Parlamento (en el caso español, el nacional o los autonómicos).

Pero la complejidad de la vida moderna hace que solamente con la ley, sea muy complicado determinar cómo se tienen que exigir los tributos. Normalmente la ley prevé su propio desarrollo por unas normas aprobadas por el Gobierno, que dispone de los medios materiales y humanos para entrar en detalles de carácter más técnico y que escapen a las posibilidades de los representantes parlamentarios elegidos por los ciudadanos.

Dentro de la ley se establece una pieza clave que se denomina **hecho imponible**. Se trata de un hecho que, una vez realizado, genera el nacimiento de la obligación del pago del tributo. Es decir, algunos de los hechos del ciudadano generan **la obligación de pagar impuestos**, o cualquier otro tributo. Los hechos imponibles pueden ser de diverso tipo. Por ejemplo, en el IRPF es la obtención de renta por el contribuyente, surgiendo la obligación de pagar el impuesto.

Pero una cosa es que se genere esa obligación y otra cosa es que se pague. Puede haber ciudadanos que decidan que no van a pagar impuestos. Por ello, la ley prevé **mecanismos para evitar que la gente deje de pagar los tributos** que les corresponda. Una vez clarificado lo que debe ser según la ley, el contribuyente puede decidirse a

cumplir con lo que dicta la Administración. Pero, no obstante, puede discrepar. Existen mecanismos para ello. Se pueden plantear diversos tipos de recursos ante la Administración y, después, ante la justicia.

Según la Ley General Tributaria, los **impuestos** son tributos exigidos **sin contraprestación**, cuyo hecho imponible está constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo como consecuencia de la **posesión de un patrimonio, la circulación de bienes o la adquisición o gasto de la renta**. Es decir, que los impuestos son pagos que se realizan porque se demuestra la capacidad de hacer frente al pago para financiar con ello la administración pública.



FUENTE: SUNAT

Ley Mypes

Las micro y pequeñas empresas

Bernilla M. (2017), en su “Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento”, nos dice que, una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en forma organizada, combina la técnica y los

recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: (a) Por su dimensión. - Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc., (b) Por la tecnología. - Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria), y (c) Por su organización. - Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del (2016), se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Ley del Control interno

LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTROL Y DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA

TÍTULO I –DISPOSICIONES GENERALES.

CAPÍTULO I –ALCANCE, OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA LEY

Artículo 1° - Alcance de la ley. La presente Ley establece las normas que regulan el ámbito, organización, atribuciones y funcionamiento del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República como ente técnico rector de dicho Sistema.

Cuando en ella se mencione los vocablos Sistema, Contraloría General y Ley, se entenderán referidos al Sistema Nacional de Control, a la Contraloría General de la República y a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República, respectivamente.

Ley de los Tributos

Sunat 2019 Sistema tributario nacional. En mérito a facultades delegadas, el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Legislativo No. 771 dictó la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir desde 1994, con los siguientes **objetivos:**

- Incrementar la recaudación. Brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad.
- Distribuir equitativamente los ingresos que corresponden a las Municipalidades.

El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos.

III. METODOLOGÍA

3.1 Tipo y Nivel

3.1.1 Tipo

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

3.1.2 Nivel

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo me limité a describir la principal característica de la variable en estudio.

3.2 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

M  **O**

Donde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos.

3.2.1 Cuantitativo

Esta investigación fue cuantitativa, porque se utilizó estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

3.2.2 No experimental

La investigación no experimental o ex-post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o estímulos a los cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

3.2.3 Transversal

En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

3.2.4 Retrospectivo

En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

3.2.5 Descriptivo

En esta investigación me limité a describir las 31 preguntas tal como se observan en la realidad en el momento en que se recoge la información.

3.3 Población y muestra

3.3.1 Población

En esta investigación la población fue constituida por 30 micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería,

2019, información que fue obtenida a través del trabajo de campo que realizó el investigador en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

3.3.2 Muestra

De la población de estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 el cual representa el 100% del universo.

3.4 Definición y operacionalización de variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|---|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Perfil de las micro y pequeñas empresas | Son algunas características de las micro y pequeñas | Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas. | Nominal: Especificar |

| | | | |
|--|--|--|--|
| del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas. | Razón -Un año -Dos años -Tres años -Más de tres años |
| | | Objetivo de las micro y pequeñas empresas. | Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para La familia Otros: especificar |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | A donde acudió para obtener el financiamiento | Nominal: -Entidades bancarias..... ... -Prestamistas o |
| | | Qué tasa de interés mensual pagó | Cuantitativa: Especificar la tasa |
| | | Que monto Promedio de crédito solicitó | Cuantitativa: Especificar cantidad |
| | | Tiempo del crédito que solicitó | Nominal: -corto plazo: - Largo plazo: ... |
| | | El crédito financiero ha sido invertido en: | Nominal: - Capital de trabajo (%). - Mejoramiento y/o ampliación del local |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |

| | | | |
|---|---|--|---------------------------|
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron | Nominal: Si No |
| | | La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno | Nominal: Si No |
| | | . La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que | Nominal: Si No |
| | | La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | Nominal: Si No |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características relacionadas a la control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Cuenta con control interno | Nominal: Si No |
| | | Conoce algo referente al control interno | Nominal: Si No |
| | | Mejoraría el control interno su empresa | Nominal: Si No |
| | | Mejoraría el control interno su empresa | Nominal: Si No |
| | | Desearía contar con control interno | Nominal: Si No |

| | | Estaría dispuesto a ser capacitado sobre el control interno | Nominal: Si No |
|--|---|--|---------------------------|
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Tributos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características relacionadas a los tributos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria | Nominal: Si No |
| | | Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa | Nominal: Si No |
| | | Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos | Nominal: Si No |
| | | Están los Libros de Contabilidad al día | Nominal: Si No |
| | | Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo | Nominal: Si No |
| | | Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria | Nominal: Si No |
| | | | |

| | | |
|--|---|----------------------|
| | Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos | Nominal: Si No |
| | Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa | Nominal: Si No |
| | Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos | Nominal: Si No |
| | Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario | Nominal: Si No |
| | Estaría dispuesto a ser capacitado en tributos | Nominal: Si No |

Fuente: Amalia (2019).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó como principales variables al financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

3.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

3.5.1 Técnicas

Se empleó para relacionar el sujeto de estudio con el objeto, dotando al investigador de una teoría y un método adecuado para que la investigación tenga una orientación correcta y el trabajo de campo arroje datos exactos y confiables.

3.5.2 Instrumentos

Para Abel Flames (2001), “los instrumentos de recolección de datos son recursos metodológicos que materializan la obtención de los datos, informaciones y/o aspectos relevantes de la investigación” (p. 36).

El instrumento utilizado para recolectar los datos de esta investigación fue, una lista de cotejo, según Kuder Richardson citado por Abel Flames (2001), define “Lista de cotejo, escala de diferencial semántica bipolar y cuestionario de preguntas cerradas con opciones de respuestas dicotómicas (SI-NO)”. (p. 53).

3.6 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

3.7 Matriz de consistencia

Propuestas de mejora de financiamiento, rentabilidad, control interno y los tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

| TÍTULO | ENUNCIADO DEL PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | METODOLOGÍA | | | | | |
|--|--|---|---|-----------------|--|--------------------------|--|--|---|---|---|
| | | | | | | TIPO Y NIVEL | POBLACIÓN | INSTRUMENTO | | | |
| Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019? | GENERAL | Representantes legales de las micro y pequeñas empresas | Características | Edad Sexo Grado de Instrucción | Cuantitativo-Descriptivo | La población estuvo conformado por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Cuestionario de 31 preguntas cerradas. | | | |
| | | ESPECÍFICOS | | | | | | | Micro y pequeñas empresas | Características | Años en el rubro Motivo de formación |
| | | Fue describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | | | | | | | | | |
| | | Fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Financiamiento | Bancos | Forma de financiamiento Entidades financieras | | | | | | |
| | | | | Interés | Tasa de interés | | | | | | |
| | | | | Monto | Monto del crédito | | | | | | |
| | | | | Plazos | Plazo del crédito | | | | | | |
| | | Fue describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas | Financiamiento | Inversión | Inversión del crédito | | | | | | |
| | | | | Financiamiento | Mejora rentabilidad | | | | | | |
| | | | | | | | DISEÑO | No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo. | MUESTRA Estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | ANÁLISIS DE DATOS Se usó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de | |

empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Fue describir las principales características del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Fue describir las principales características de los tributos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

| | | |
|-----------------|---|--|
| Rentabilidad | Control Interno | Mejora rentabilidad |
| | Impuesto | Mejora rentabilidad |
| | Cuenta con control interno | Mejora rentabilidad |
| Control Interno | Conoce control interno | Mejora rentabilidad |
| | Mejoraría el control interno | |
| | Desearía control interno Estaría dispuesto a capacitarse | Mejora rentabilidad Mejora rentabilidad |
| Tributos | Se siente satisfecho | Mejora rentabilidad |
| | Se revisan los libros | Mejora rentabilidad |
| | Cuenta con personal idóneo | Mejora rentabilidad |
| | Están al día los libros | Mejora rentabilidad |
| | Tuvo problemas | Mejora rentabilidad |
| | Los tributos declarados | Mejora rentabilidad |
| | Existen formatos | Mejora rentabilidad |
| | Conoce usted | Mejora rentabilidad |
| | Se siente motivado | Mejora rentabilidad |
| | Su empresa puede mejorar. | Mejora rentabilidad |

| | |
|----------------|--------------------------------------|
| | estadística para ciencias sociales). |
| TÉCNICA | |
| Encuesta | |

3.8 Principios éticos

Principios éticos.

Según Koepsell y Ruíz (2015 par. 8, 94, 98, 102); Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación de los seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y, de hecho, las sociedades están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos, sin que ello se considere como un freno a la investigación sino como un valor científico que actúa en beneficio de la disciplina y la sociedad en general, pues sólo así es posible asegurar el progreso de la ciencia.

3.8.1 Respeto por las personas

Respeto, del latín respicere, mirar con atención, considerar, hacer reflexión. El respeto por la persona-sujeto de investigación, abarca la totalidad de su ser con sus circunstancias sociales, culturales, económicas, étnicas, ecológicas, etc. El respeto supone atención y valoración de la escala de valores propios del otro, con sus temores, sus expectativas y su proyecto de vida. El principio de respeto a las personas incorpora dos deberes éticos fundamentales, a saber: a) La no-maleficencia: (no causar daño); todo ser humano tiene la obligación moral de respetar la vida y la integridad física de las personas, aun en el caso en que éstas autoricen para actuar en contrario. Nadie tiene obligación moral de hacer el bien a otro en contra de su voluntad, pero sí está obligado a no hacerle mal. Se

trata de una obligación de carácter público y por eso puede ser exigida a todos coactivamente. La expresión más evidente de ésta la encontramos en las leyes penales. Estas no tipifican la beneficencia, sino la no-maleficencia. El no causar daño y la justicia son inseparables, porque obligan a todos por igual, independiente de la opinión y voluntad de los implicados. De esta forma se reconocen los deberes para con los demás, moral y legalmente iguales, lo que da origen a las llamadas "virtudes públicas"¹. De ahí que el no hacer daño sea anterior a la autonomía de las personas. b) La autonomía: del griego autos: así mismo, y nomos: ley, gobierno. Autonomía es la facultad para gobernarse a sí mismo. Se apoya en el concepto filosófico que considera al ser humano con facultad para autogobernarse, ser dueño de sí mismo, capaz de dar sentido y direccionalidad a su vida. En lo referente a la investigación clínica, la autonomía es una capacidad inherente al hecho de ser persona racional. Es algo que poseemos, podemos desarrollar y también perderla. En esa circunstancia, nuestro derecho a la autonomía puede trasladarse y ser objeto de decisiones de un sustituto moral y legalmente válido

3.8.2 Beneficencia

El principio de **beneficencia**, es un concepto del ámbito de la ética de la **investigación** que establece que los investigadores deben tener como objetivo buscar el bien de los participantes en un ensayo clínico u otro estudio de **investigación**. La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico,

mental y social del encuestado; la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño.

3.8.3 Justicia

El principio de Justicia es la perpetua y constante voluntad de dar a cada uno lo suyo, esta es la clásica definición dada por Ulpiano. Según ella, el sentido original de Justicia es el de corrección, adecuación o ajustamiento de algo con su modelo. El principio de justicia en las investigaciones puede analizarse desde los principios o hacia las consecuencias de los actos. En el primer caso un diseño de investigación es justo cuando está de acuerdo con los principios, como el de respeto a las personas; en el segundo aplicamos el concepto de justicia en contextos teleológicos, de modo que será justo todo lo que armoniza el binomio costo/beneficio. Por lo tanto, la justicia se realiza no sólo en la comprensión y reconocimiento de los principios sino en la búsqueda efectiva de las consecuencias buenas de todo el actuar investigativo. La percepción del aspecto teleológico de la justicia es importante y resulta muy operativo por ser fácilmente cuantificable. Aquí puede afirmarse aquello de que la racionalidad económica es indispensable para la racionalidad ética. Toda persona debe recibir un trato digno.

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Tabla N°01. Edad del representante legal de la empresa

| | Frecuencia | Porcentaje |
|------------------------|------------|--------------|
| Válido De 20 a 40 años | 17 | 56,7 |
| De 41 a 60 años | 13 | 43,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

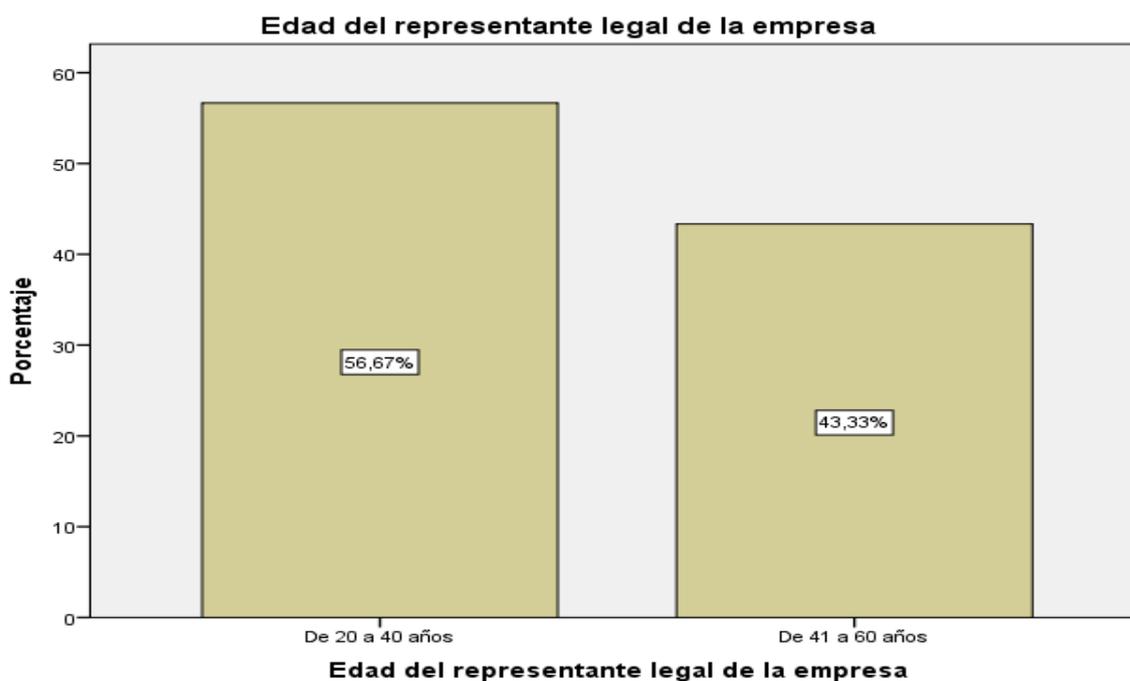


Ilustración 01 Edad de los representantes legales de las empresas

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 01 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 56.67% tienen entre 20 y 40 años y el 43.33% entre 41 a 60 años.

Tabla N°02. Sexo de los representantes legales de las mypes.

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|--------------|-------------------|-------------------|
| Válido | Masculino | 11 | 36,7 |
| | Femenino | 19 | 63,3 |
| | Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

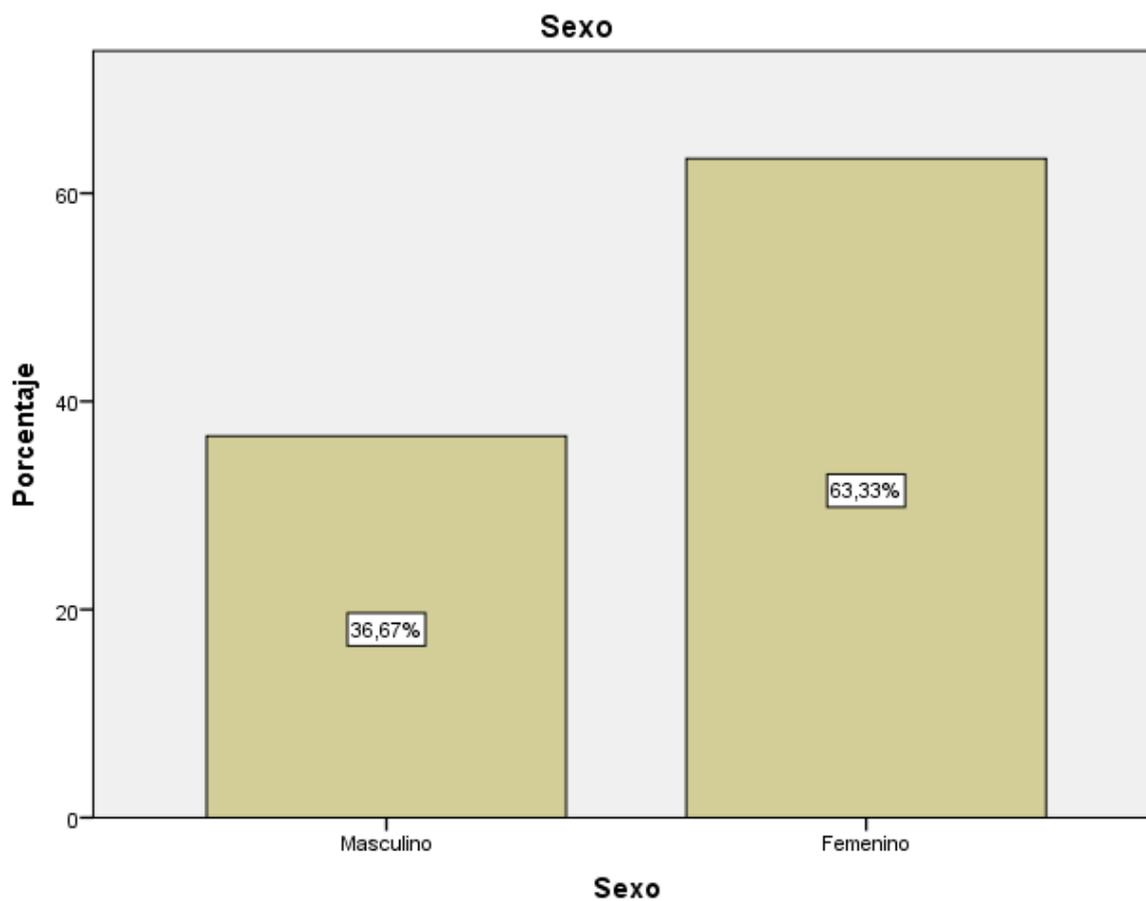


Ilustración 02 Sexo de los representantes legales de las mypes.

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 02 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 36.67% son de sexo masculino y el 63.33% son de sexo femenino.

Tabla N° 03. Grado de Instrucción

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|------------------------------------|-------------------|-------------------|
| Válido | Secundaria completa | 11 | 36,7 |
| | Superior Universitaria Completa | 12 | 40,0 |
| | Superior Universitaria Incompleta | 4 | 13,3 |
| | Superior No Universitaria Completa | 3 | 10,0 |
| | Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

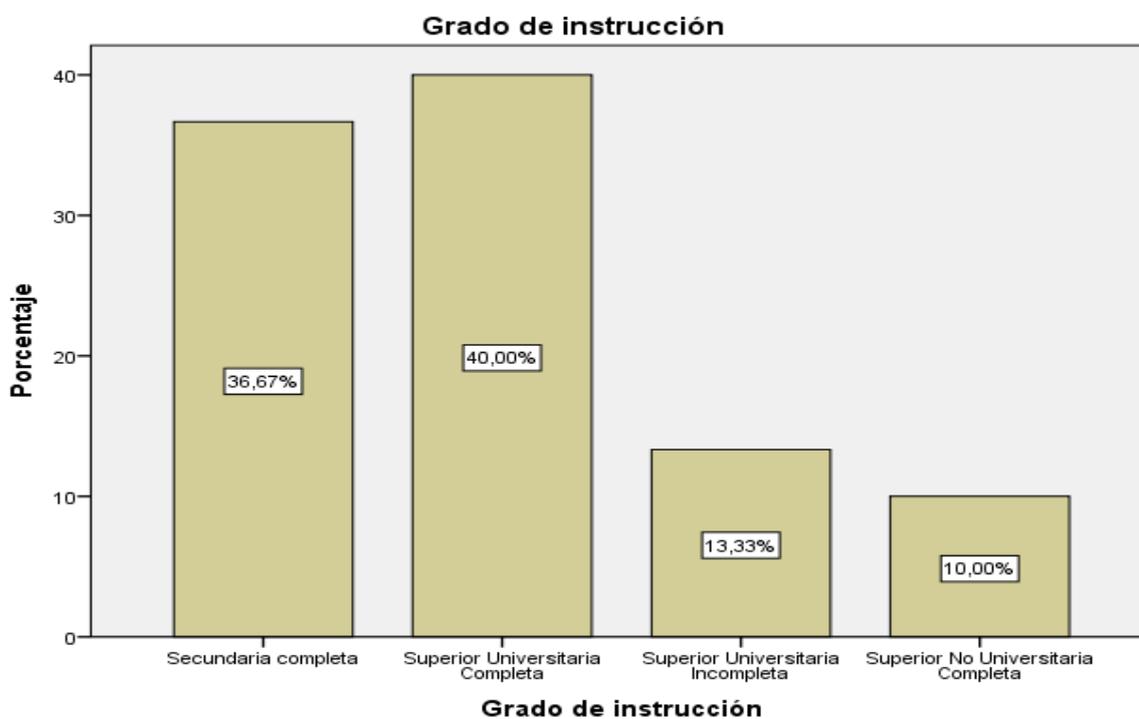


Ilustración 03 Grado de Instrucción.

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 03 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 36.67% tienen secundaria completa, un 40% tienen superior universitaria completa, un 13.33% tienen superior universitaria incompleta y un 10% tienen superior no universitaria.

Tabla N°04. Antigüedad de las micro y pequeñas Empresas

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|------------------|-------------------|-------------------|
| Válido | Un año | 6 | 20,0 |
| | Dos años | 6 | 20,0 |
| | Tres años | 4 | 13,3 |
| | Más de tres años | 14 | 46,7 |
| | Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

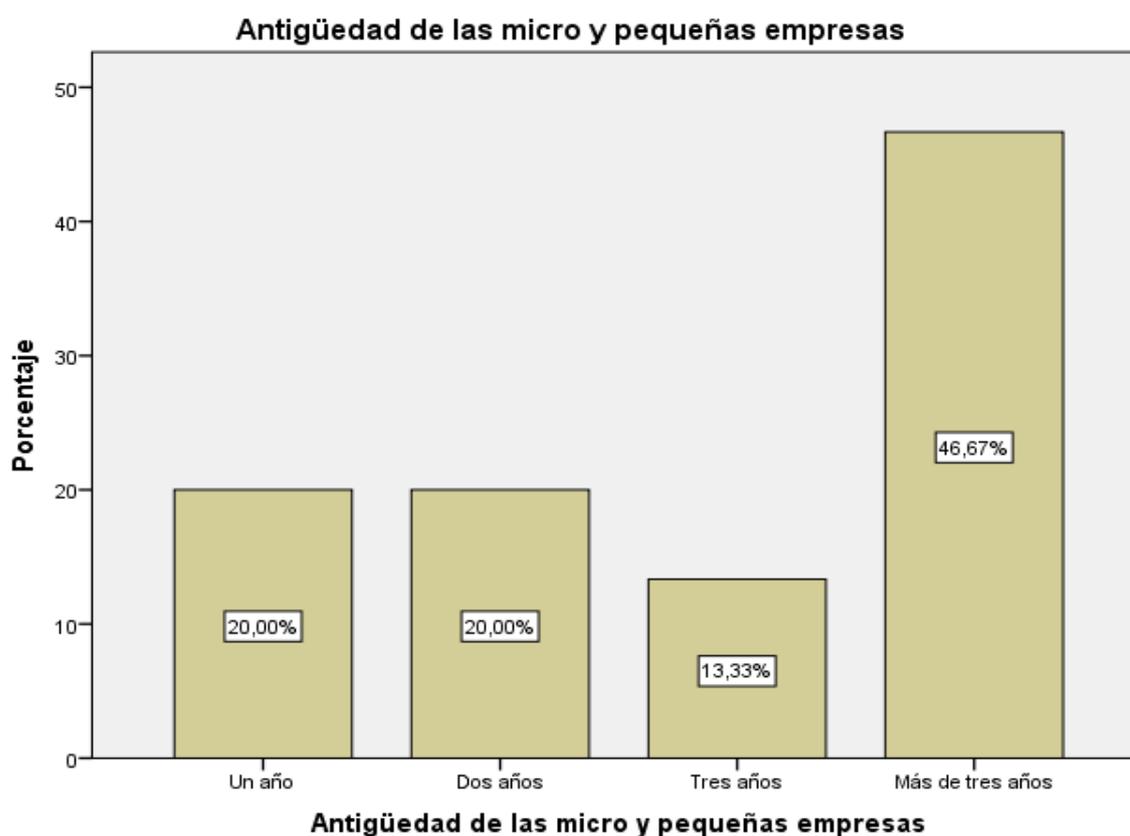


Ilustración 04 Antigüedad de las micro y pequeñas Empresas

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 04 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 20% tienen una antigüedad de un año, un 20% tienen dos años, un 13.33% tienen tres años y un 46.67% más de tres años de antigüedad.

Tabla N°05. ¿Conoce cuál es el Objetivo de las micro y pequeñas empresas?

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|----------------------------------|-------------------|-------------------|
| Válido | Dar empleo a la familia | 5 | 16,7 |
| | Generar ingresos para la familia | 21 | 70,0 |
| | Otros | 4 | 13,3 |
| | Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

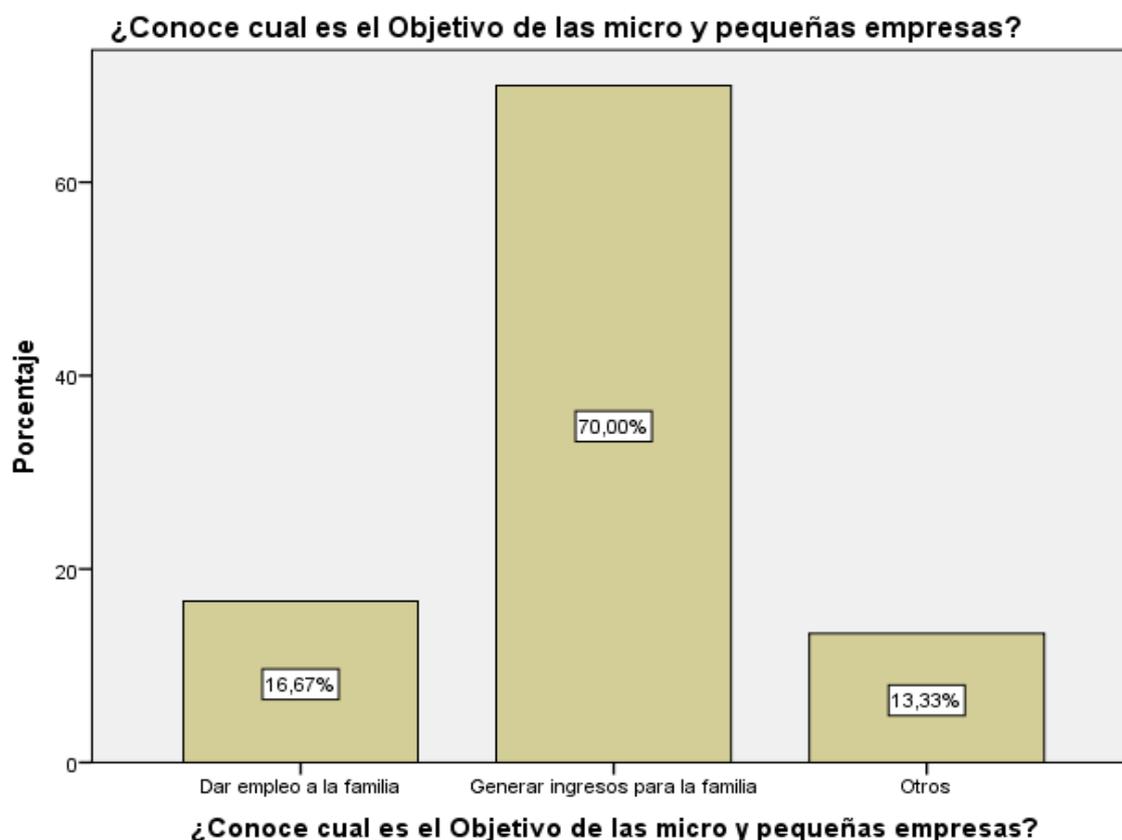


Ilustración 05 ¿Conoce cuál es el Objetivo de las micro y pequeñas empresas?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 05 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 16.67% indican que el objetivo de su empresa es dar empleo a la familia, un 70% indica que el objetivo es generar ingresos para la familia y un 13.33 indica que el objetivo son otros.

Tabla N°06. ¿A dónde acudió para obtener el financiamiento?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------|------------|--------------|
| Válido Entidades Bancarias | 12 | 40,0 |
| Ninguna | 18 | 60,0 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

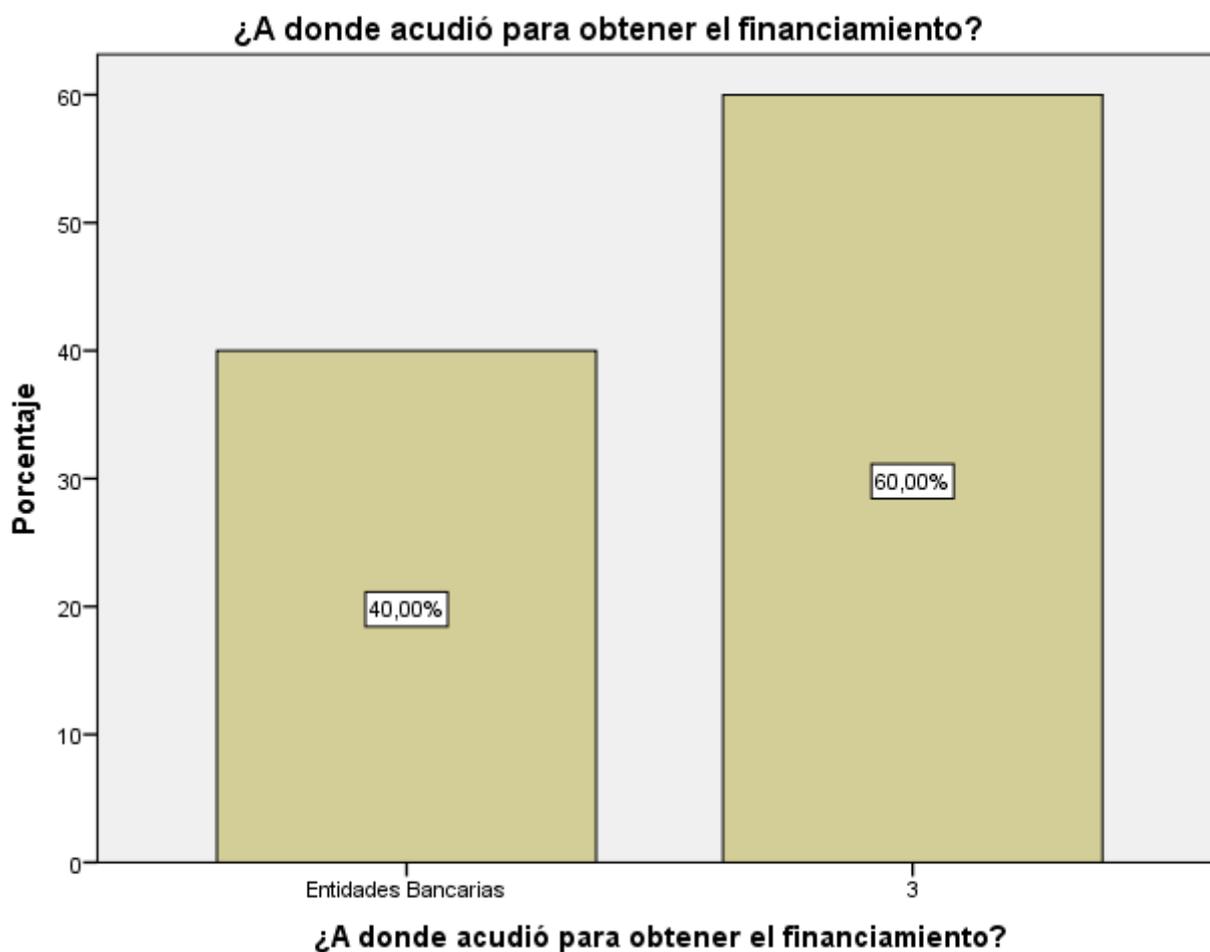


Ilustración 06 ¿A dónde acudió para obtener el financiamiento?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 06 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 40% acudió a entidades financieras para obtener su financiamiento y un 60% no acudió a ninguno.

Tabla N°07. ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------|------------|--------------|
| Válido De 3 a 3.9 | 5 | 16,7 |
| De 4 a 4.5 | 2 | 6,7 |
| De 5 a más | 5 | 16,7 |
| Ninguno | 18 | 60,0 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

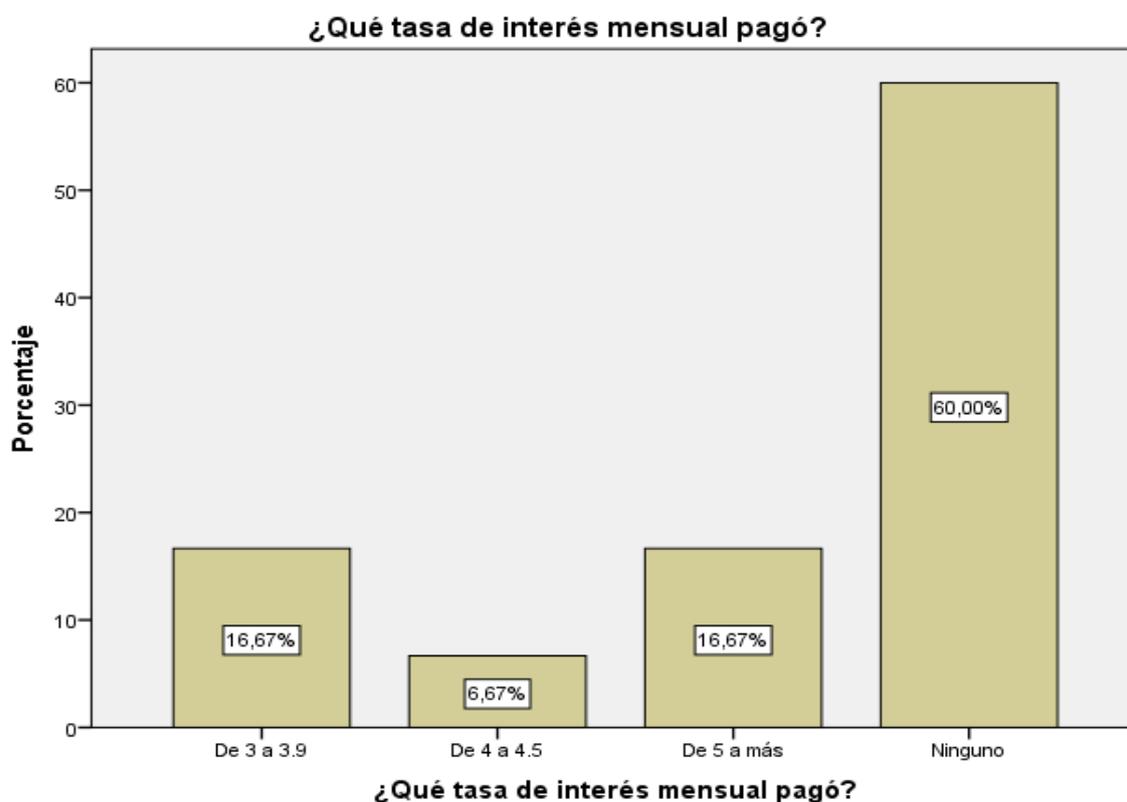


Ilustración 07 ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 07 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 16.67% pago un interés de 3 a 3.9%, un 6.67% pagó de 4 a 4.5%, un 16.67% pago un interés del 5 a más, mientras que un 60% no pago ninguno.

Tabla N°08. ¿Qué monto Promedio de Crédito solicitó?

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------|------------------|-------------------|-------------------|
| Válido | De 1000 a 10000 | 2 | 6,7 |
| | De 11000 a 20000 | 7 | 23,3 |
| | De 21000 a más | 3 | 10,0 |
| | Ninguno | 18 | 60,0 |
| | Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

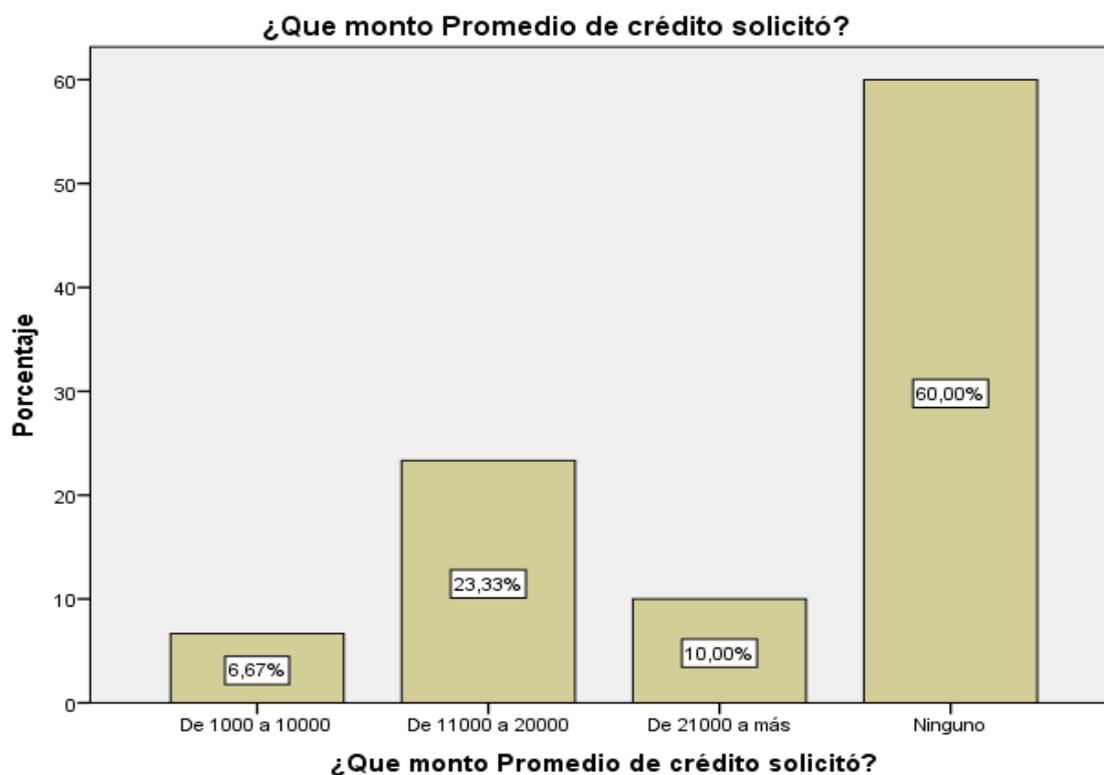


Ilustración 08 ¿Qué monto Promedio de Crédito solicitó?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 08 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 6.67% obtuvo un monto promedio de crédito de 1000 a 10000 soles, un 23.33% obtuvo un monto promedio de crédito de 11000 a 20000 soles, un 10% obtuvo un monto promedio de crédito de 21000 a más y mientras que un 60% ninguno.

Tabla N°09. ¿Tiempo de crédito que solicitó?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------|------------|--------------|
| Válido Corto Plazo | 8 | 26,7 |
| Largo Plazo | 4 | 13,3 |
| Ninguno | 18 | 60,0 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

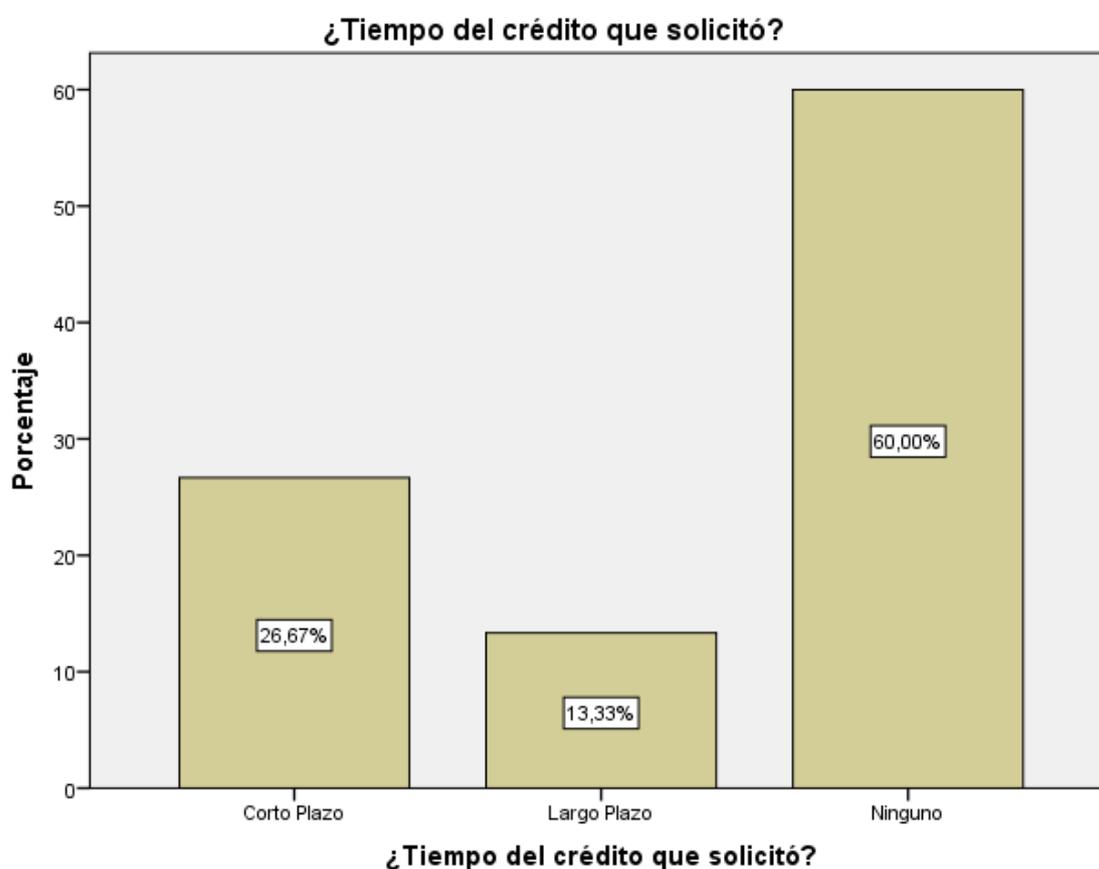


Ilustración 09 ¿Tiempo de crédito que solicitó?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 09 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 26.67% solicitó crédito a corto plazo, un 13.33% solicitó crédito a largo plazo mientras que 60% ninguno.

Tabla N°10. ¿El crédito financiero ha sido invertido en?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------------|------------|--------------|
| Válido Capital de Trabajo | 11 | 36,7 |
| Mejoramiento y/o ampliación de local | 1 | 3,3 |
| Ninguno | 18 | 60,0 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

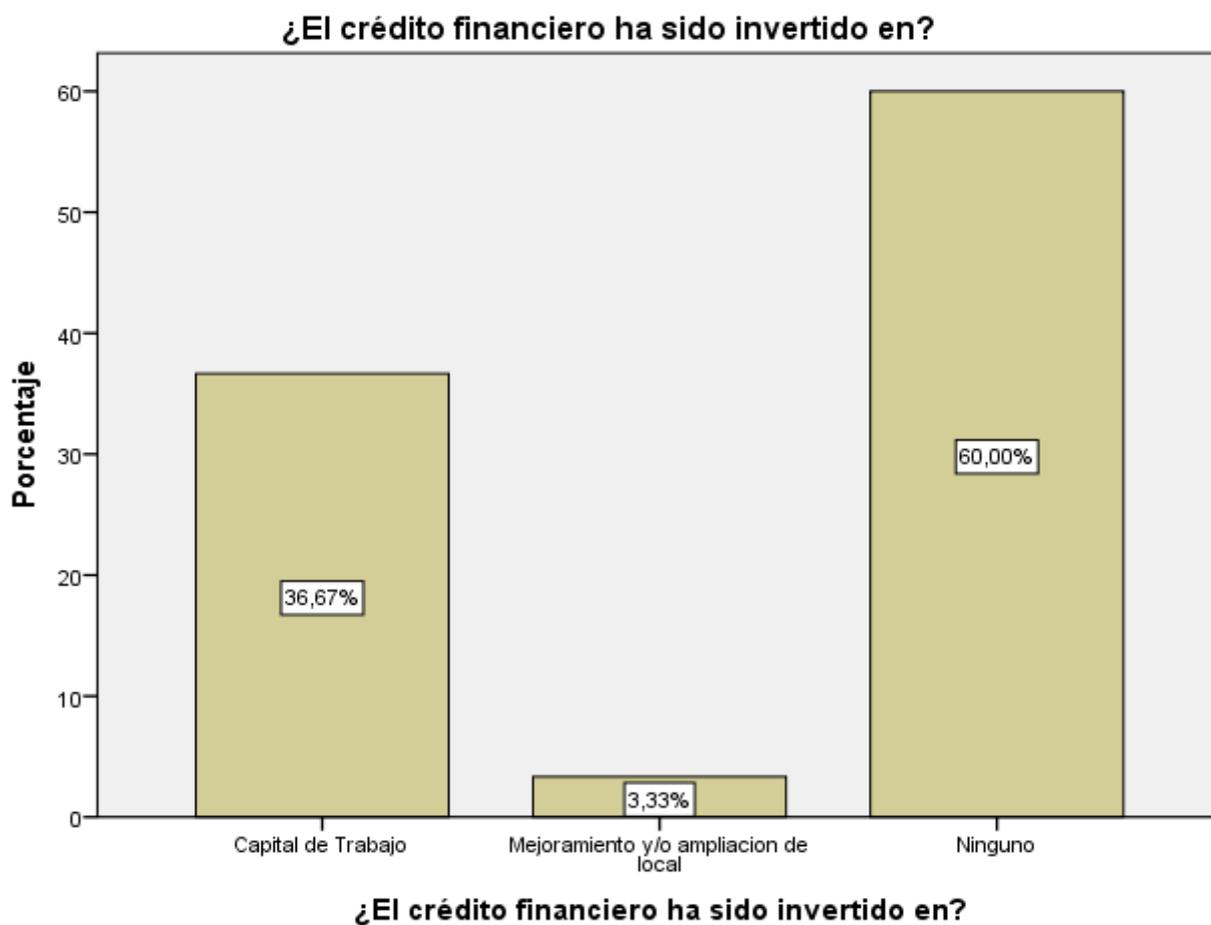


Ilustración 10 ¿El crédito financiero ha sido invertido en?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 10 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 36.67% invirtió en capital de trabajo, un 3.33% invirtió en mejoramiento de local y 60% en ninguno.

Tabla N°11. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 11 | 36,7 |
| No | 19 | 63,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron?



Ilustración 11 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 11 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 36.67% indican que si mejoro la rentabilidad de sus empresas y un 63.33% indica que no mejoró la rentabilidad de su empresa.

Tabla N°12. ¿La rentabilidad de la empresa ha mejorado con la capacitación?

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|----|-------------------|-------------------|
| Válido | Si | 20 | 66,7 |
| | 2 | 10 | 33,3 |
| Total | | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

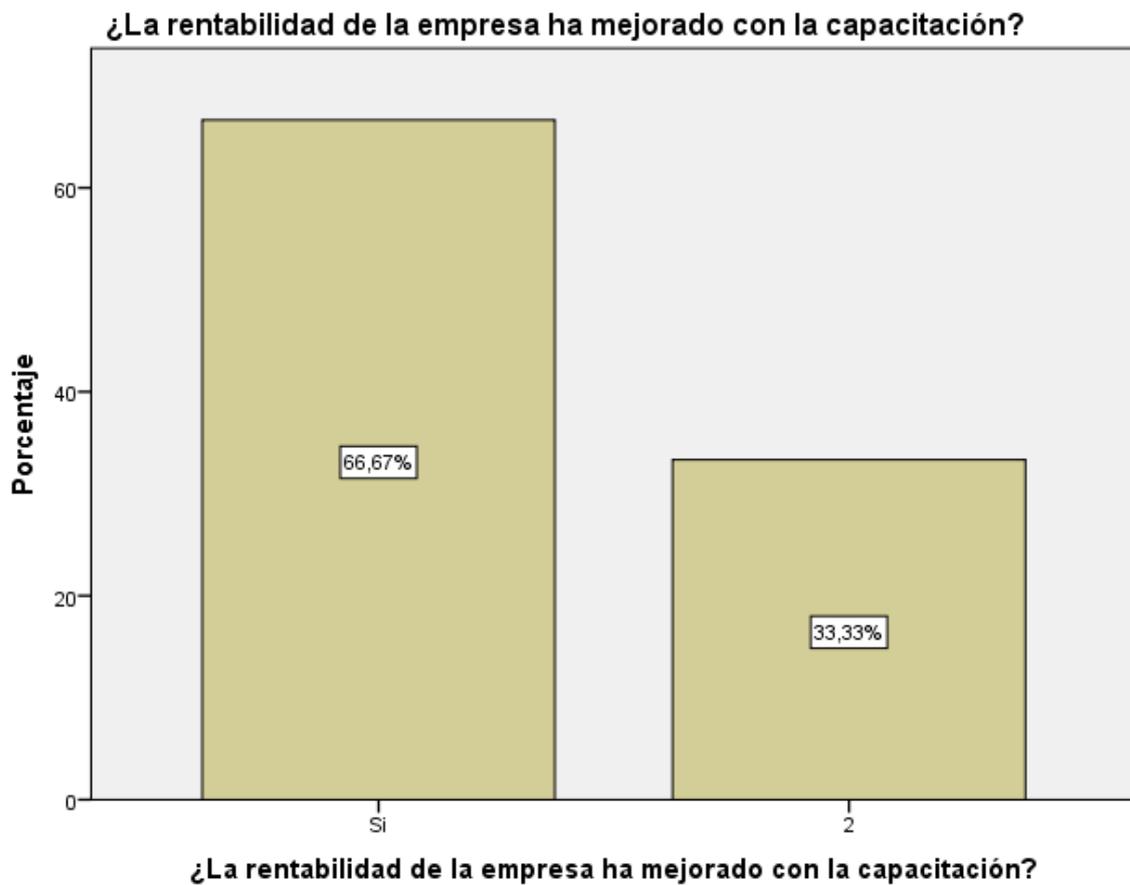


Ilustración 12 ¿La rentabilidad de la empresa ha mejorado con la capacitación?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 12 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 66.67% indica que la rentabilidad de la empresa mejoro con la capacitación y un 33.33% indica que no mejoro.

Tabla N°13. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 23 | 76,7 |
| No | 7 | 23,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

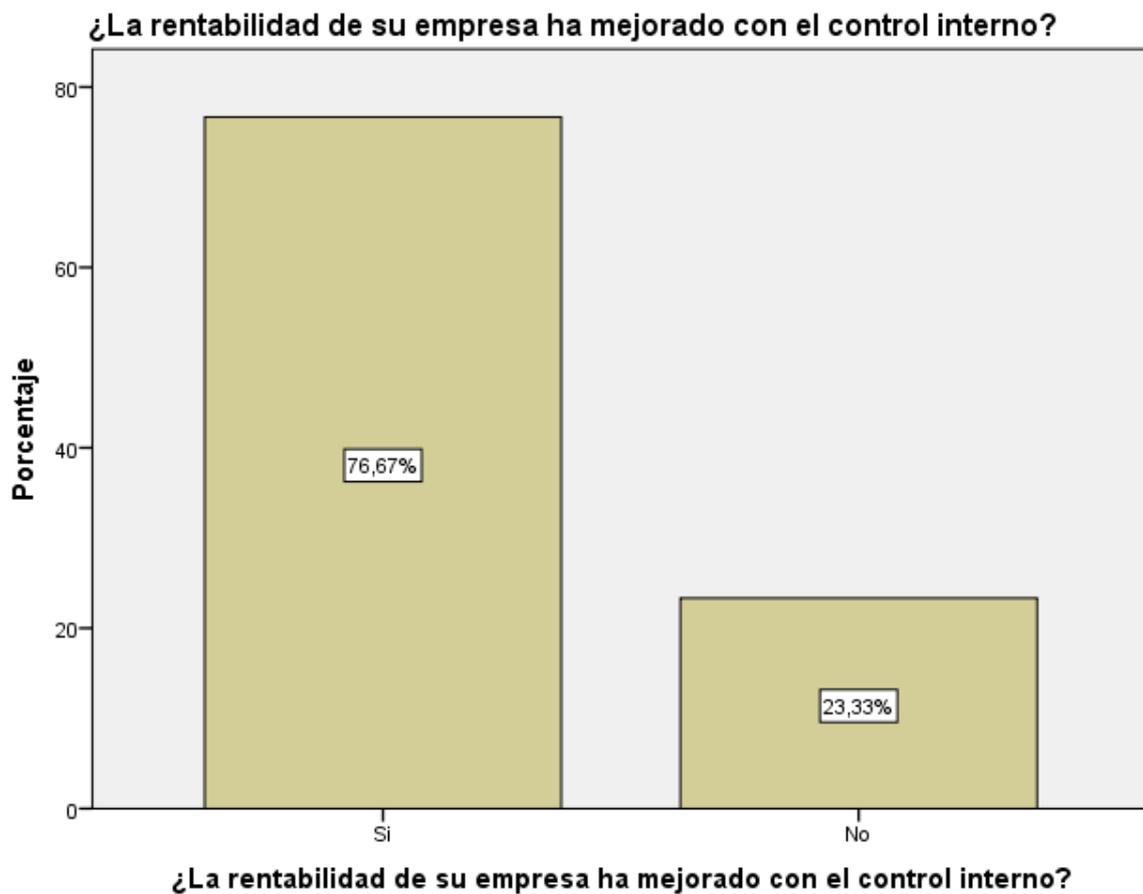


Ilustración 13 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 13 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 76.67% indica que la rentabilidad de su empresa mejoro con el control interno y un 23.33% indica que no mejoro.

Tabla N°14. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 23 | 76,7 |
| No | 7 | 23,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

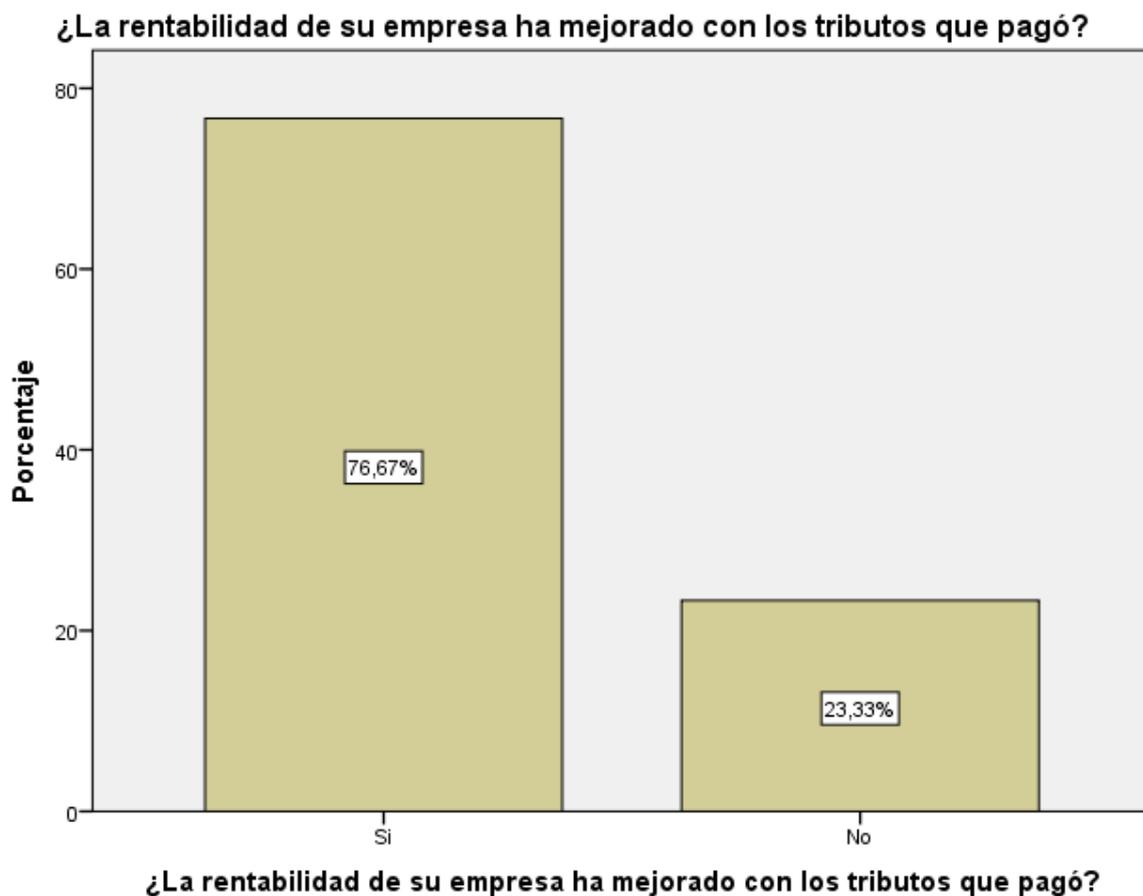


Ilustración 14 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 14 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 76.67% indica que la rentabilidad de su empresa mejoro con los tributos que pagó y un 23.33% indica que no mejoro.

Tabla N°15. ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 23 | 76,7 |
| No | 7 | 23,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

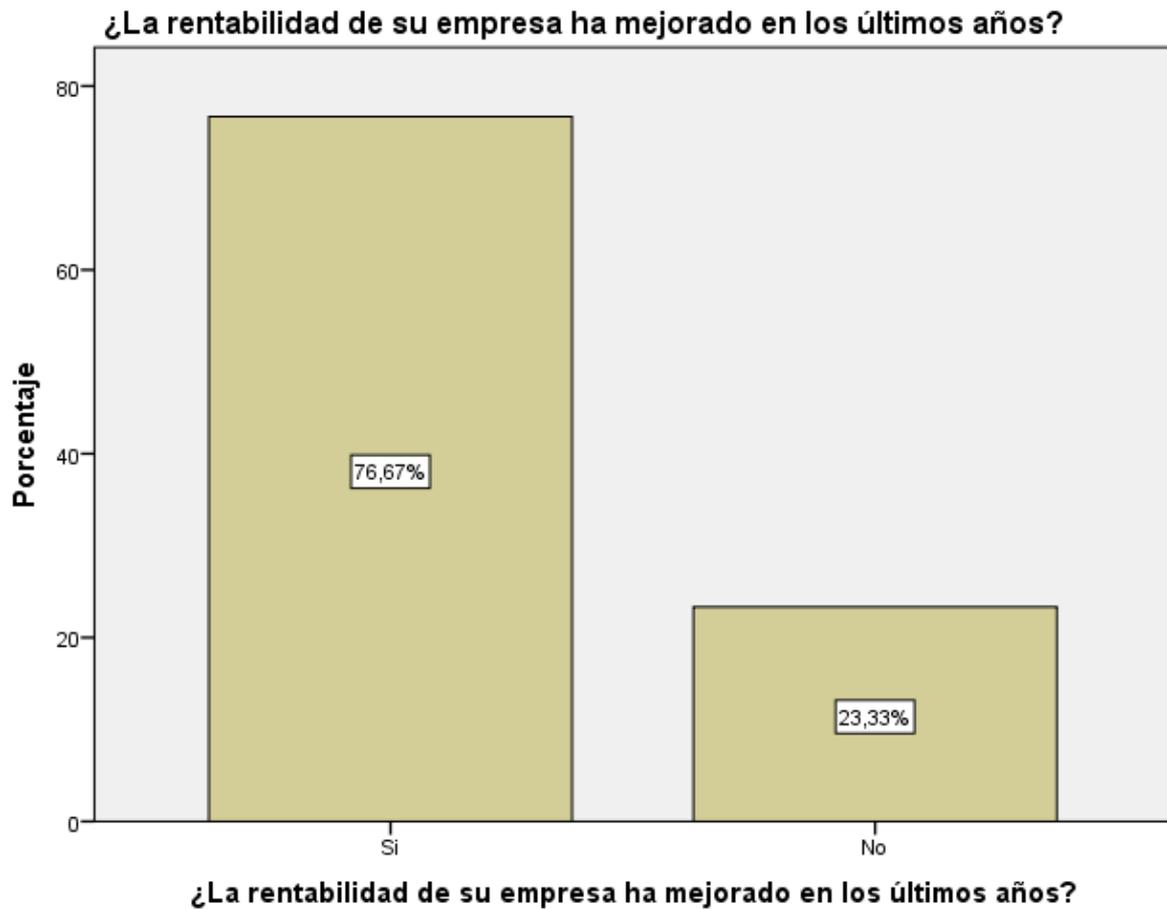


Ilustración 15 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 15 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 76.67% indica que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años y un 23.33% indica que no mejoro.

Tabla N°16. ¿Su empresa cuenta con control interno?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|-------------------|-------------------|
| Válido Si | 23 | 76,7 |
| No | 7 | 23,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

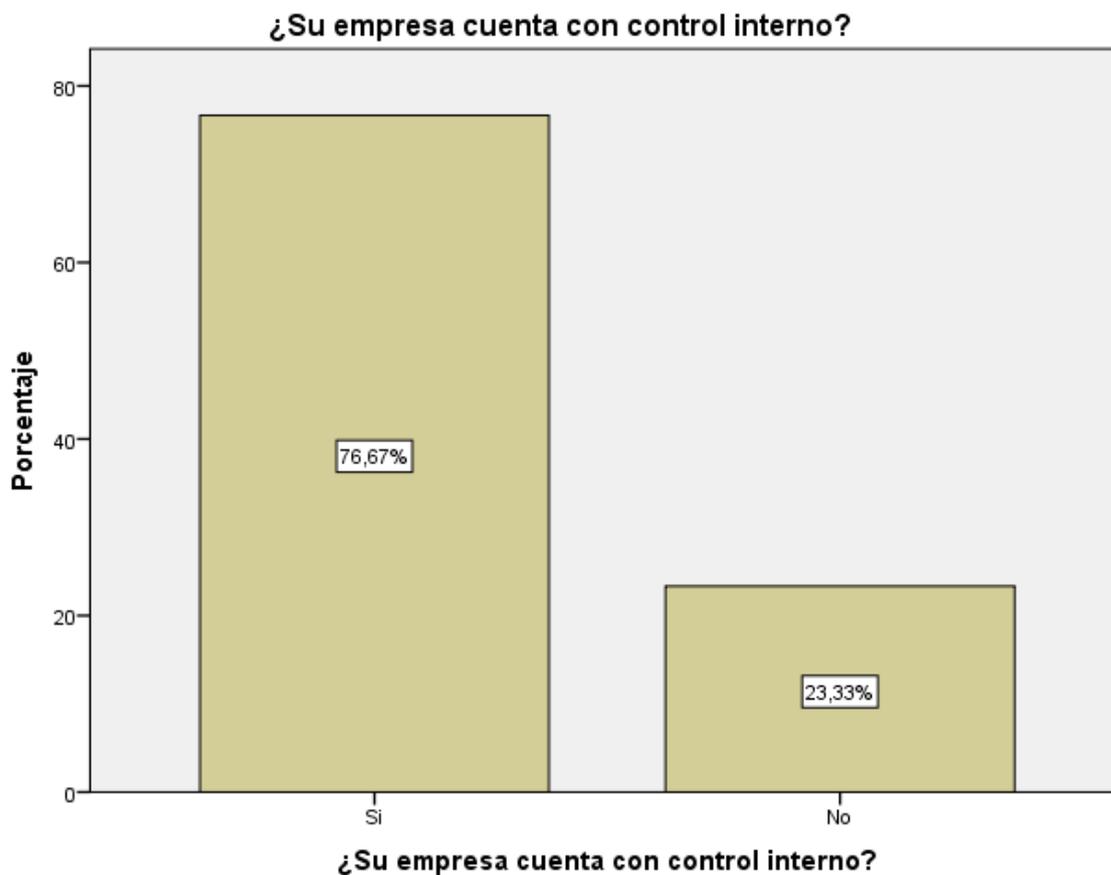


Ilustración 16 ¿Su empresa cuenta con control interno?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 16 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 76.67% indica que su empresa cuenta con control interno y un 23.33% indica que no cuenta con control interno.

Tabla N°17. ¿Conoce algo referente a control interno?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 22 | 73,3 |
| No | 8 | 26,7 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

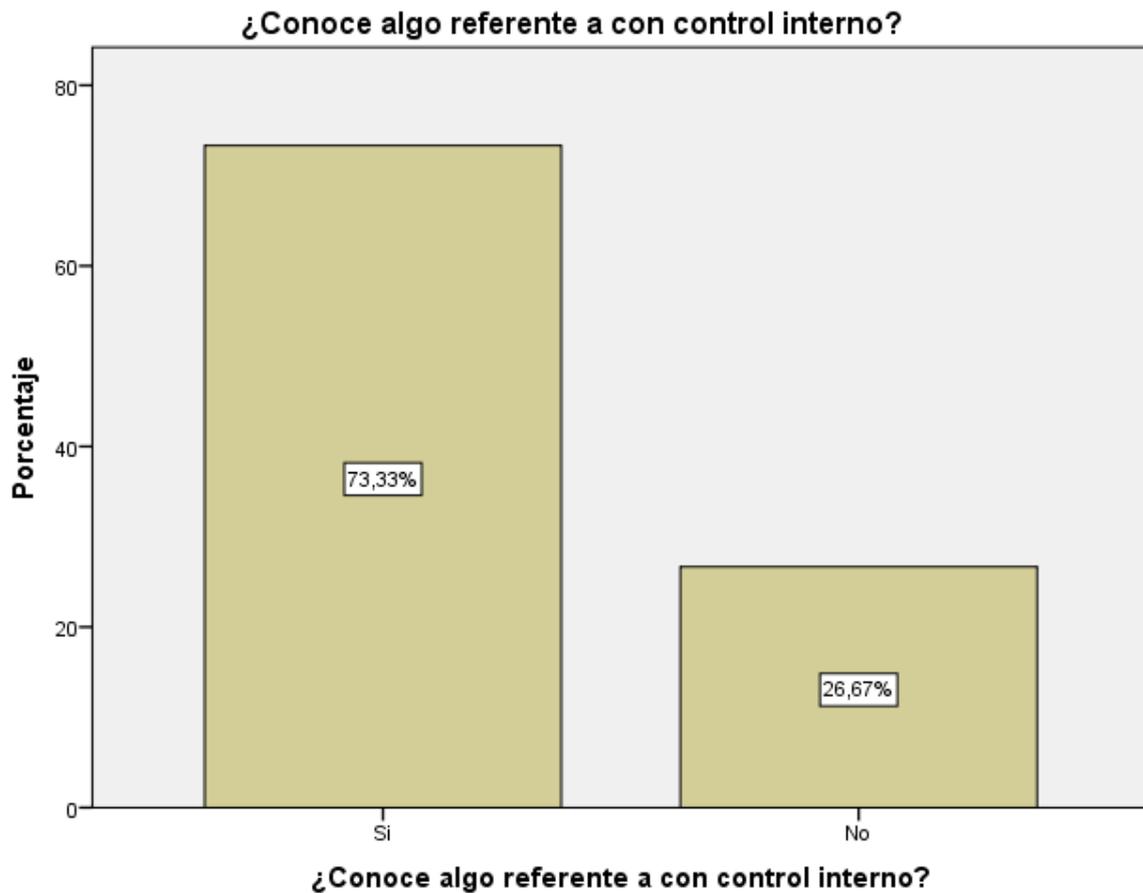


Ilustración 17 ¿Conoce algo referente a con control interno?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 17 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 73.33% indica que conoce algo referente a control interno y un 26.67% indica que no conoce.

Tabla N°18. ¿Mejoraría el control interno su empresa?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 28 | 93,3 |
| No | 2 | 6,7 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

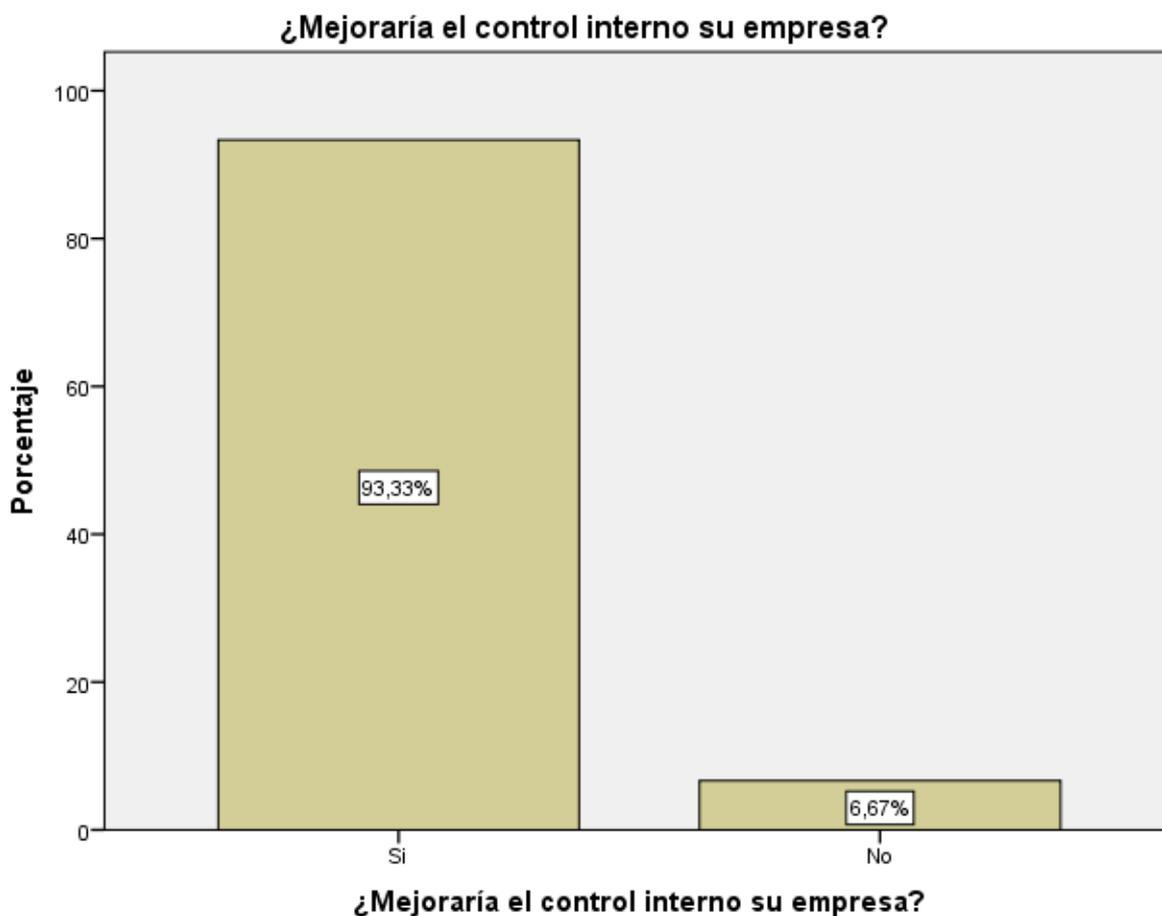


Ilustración 18 ¿Mejoraría el control interno su empresa?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 18 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 93.33% indica que mejoraría con el control interno y un 6.67% indica que no mejoraría con el control interno.

Tabla N°19. ¿Desearía contar con control interno?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 17 | 56,7 |
| No | 13 | 43,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

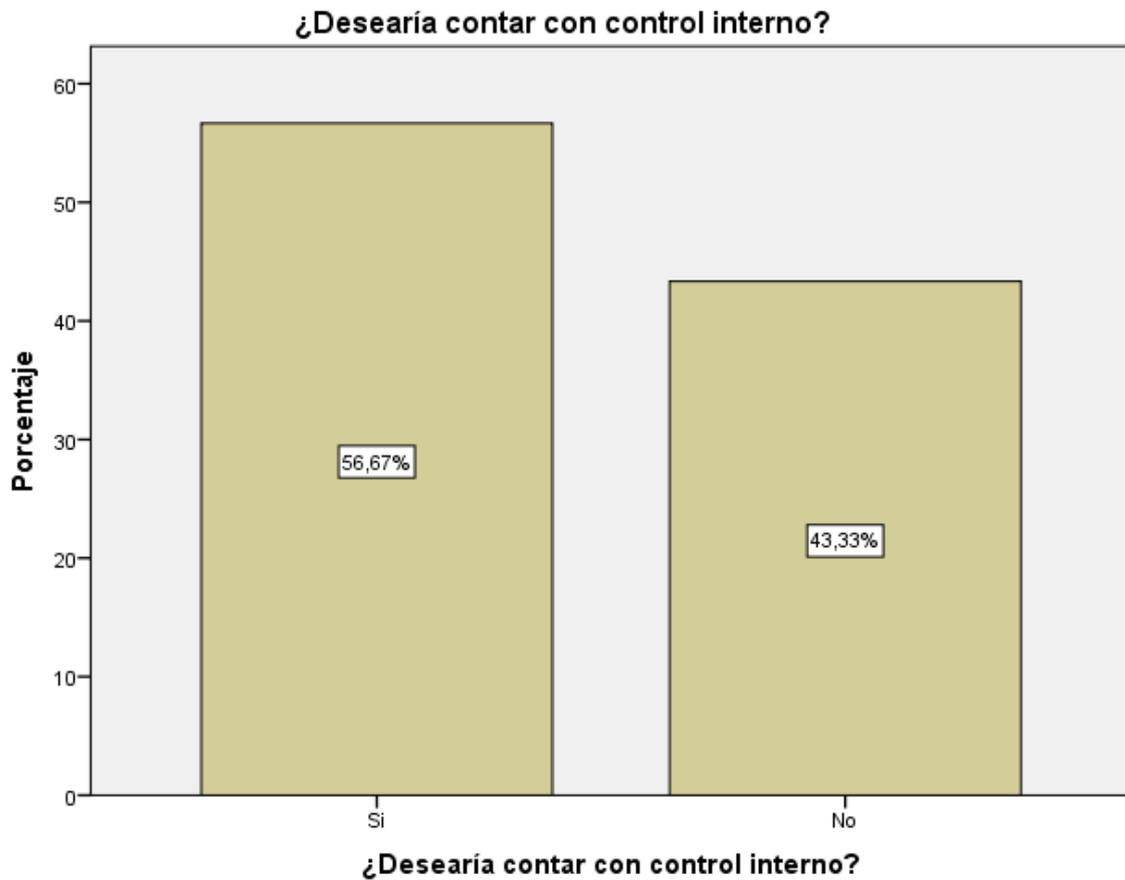


Ilustración 19 ¿Desearía contar con control interno?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 19 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 56.67% indica que desea contar con control interno y un 43.33% indica que no desea contar con control interno.

Tabla N°20. ¿Estaría dispuesto a ser capacitado sobre el control interno?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|-------------------|-------------------|
| Válido Si | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

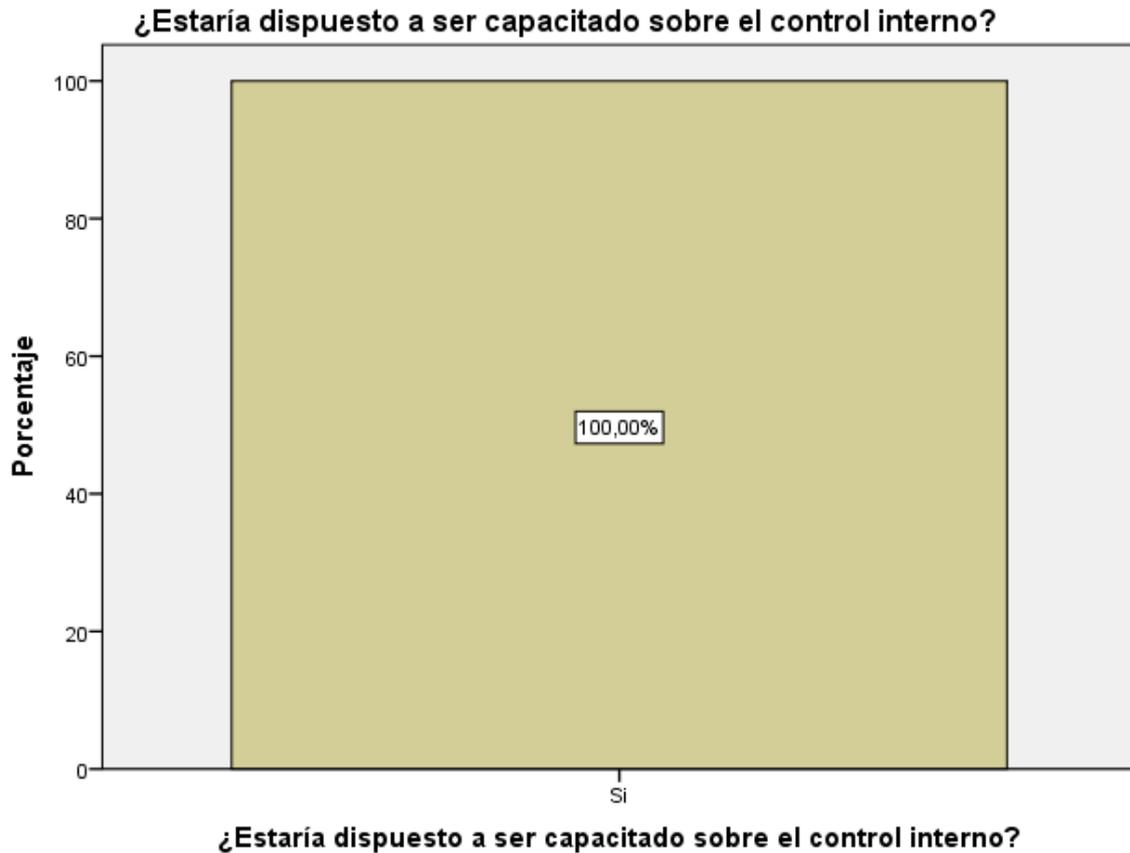


Ilustración 20 ¿Estaría dispuesto a ser capacitado sobre el control interno?

INTERPRETACIÓN

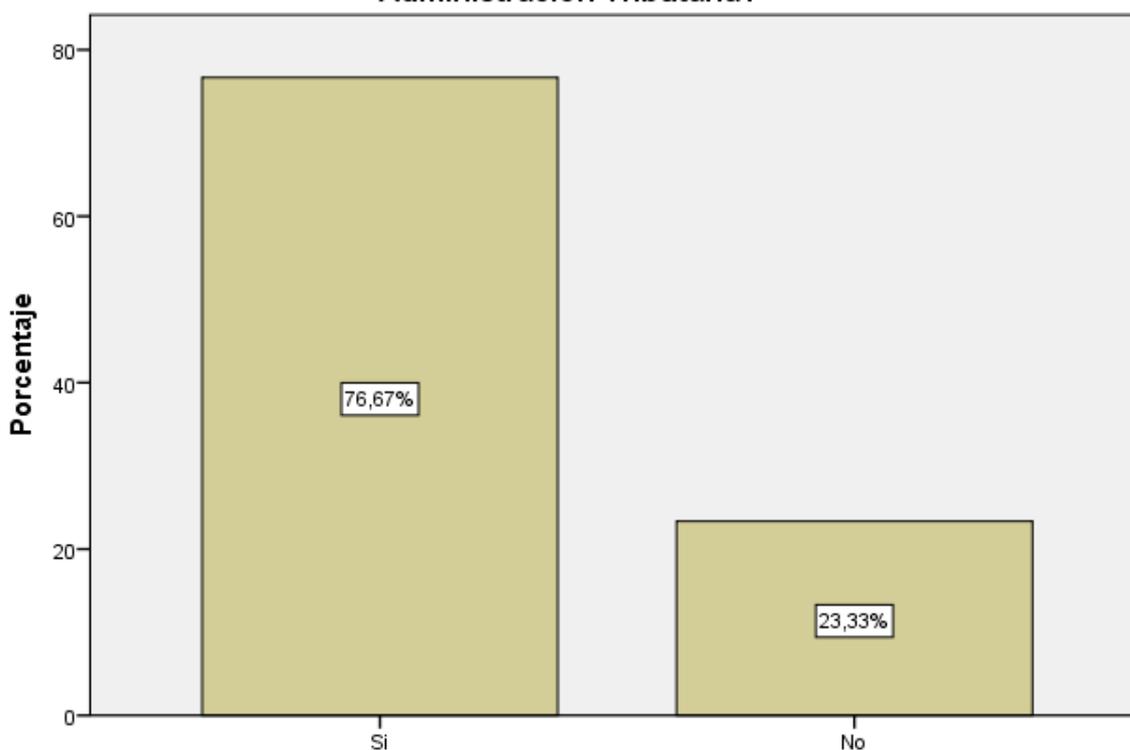
En la tabla de ilustración 20 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 100% están dispuesto a ser capacitado en control interno.

Tabla N°21. ¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 23 | 76,7 |
| No | 7 | 23,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria?



¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria?

Ilustración 21 ¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 21 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 76.67% indica que se sienten satisfechos con la orientación de SUNAT y 23.33% indica que no están satisfecho.

Tabla N°22. ¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válid Si | 27 | 90,0 |
| o No | 3 | 10,0 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa?

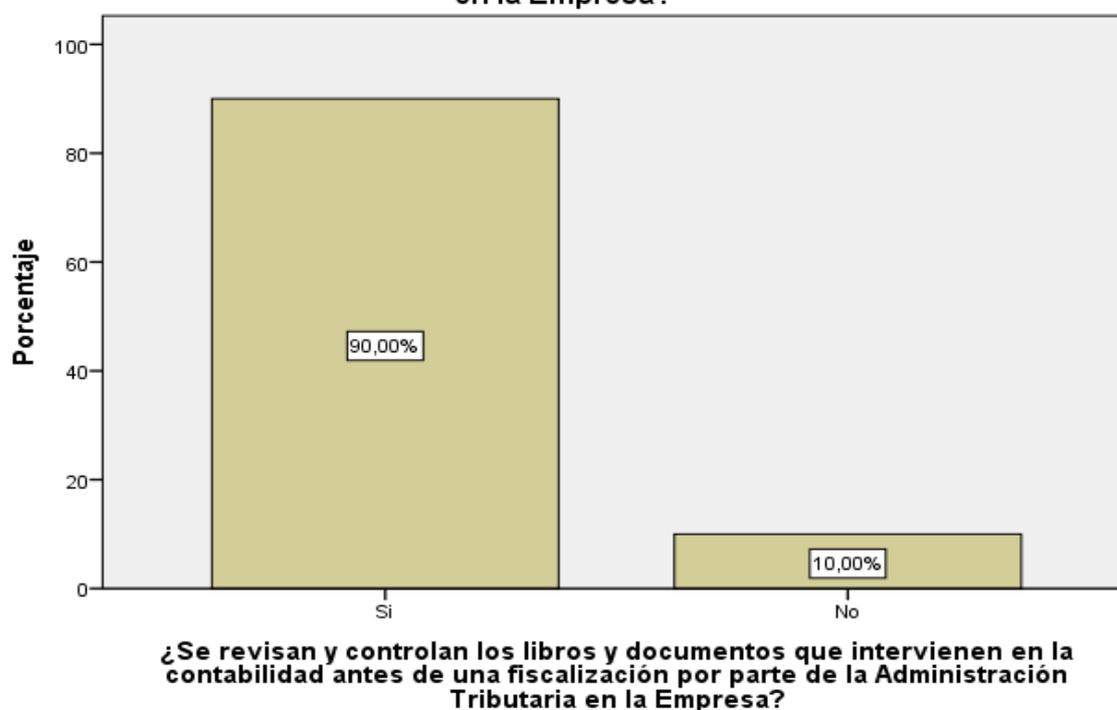


Ilustración 22 ¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 22 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 90% indican que si revisan los libros y documentos antes de una fiscalización de SUNAT y un 10% refiere que no.

Tabla N°23. ¿Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 28 | 93,3 |
| No | 2 | 6,7 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

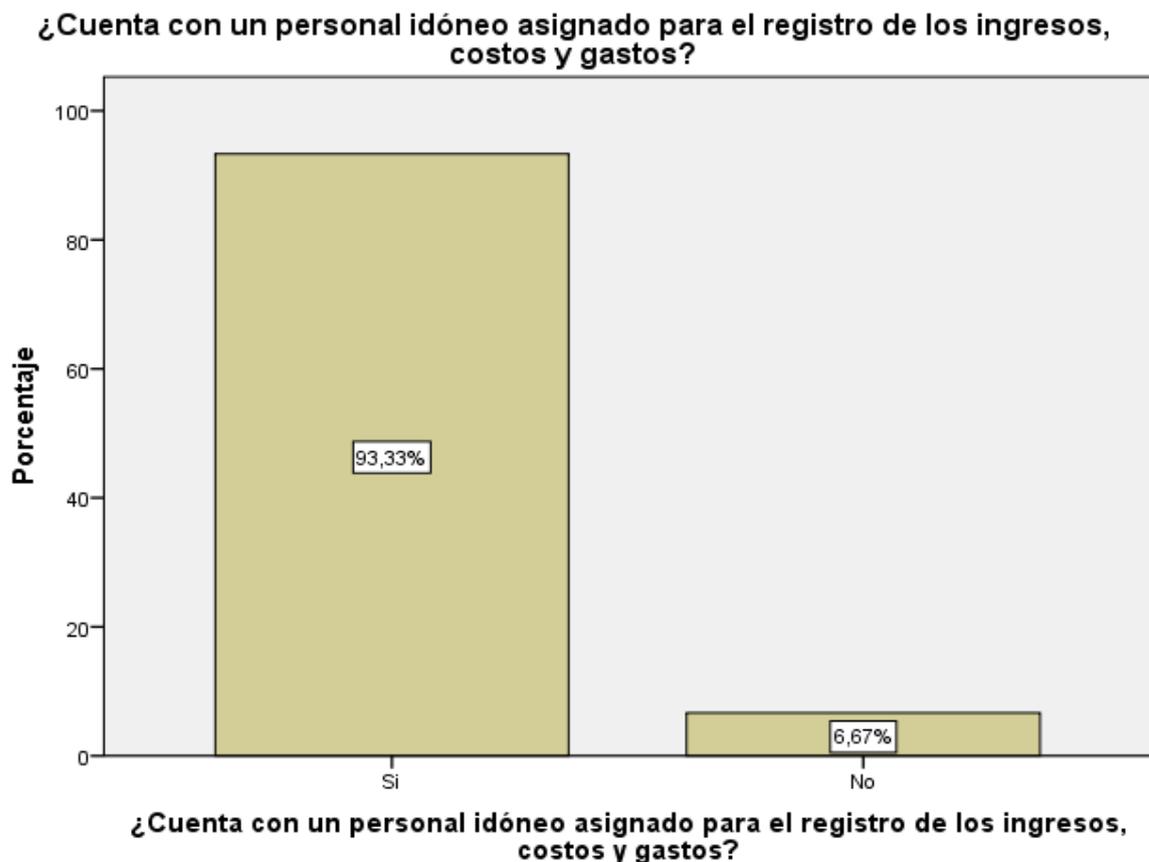


Ilustración 23 ¿Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 22 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 93.33% indica que cuentan con personal idóneo para el registro de los ingresos, costos y gastos, mientras que un 6.67% indica que no cuenta.

Tabla N°24. ¿Están los Libros de Contabilidad al día?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|-------------------|-------------------|
| Válido Si | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

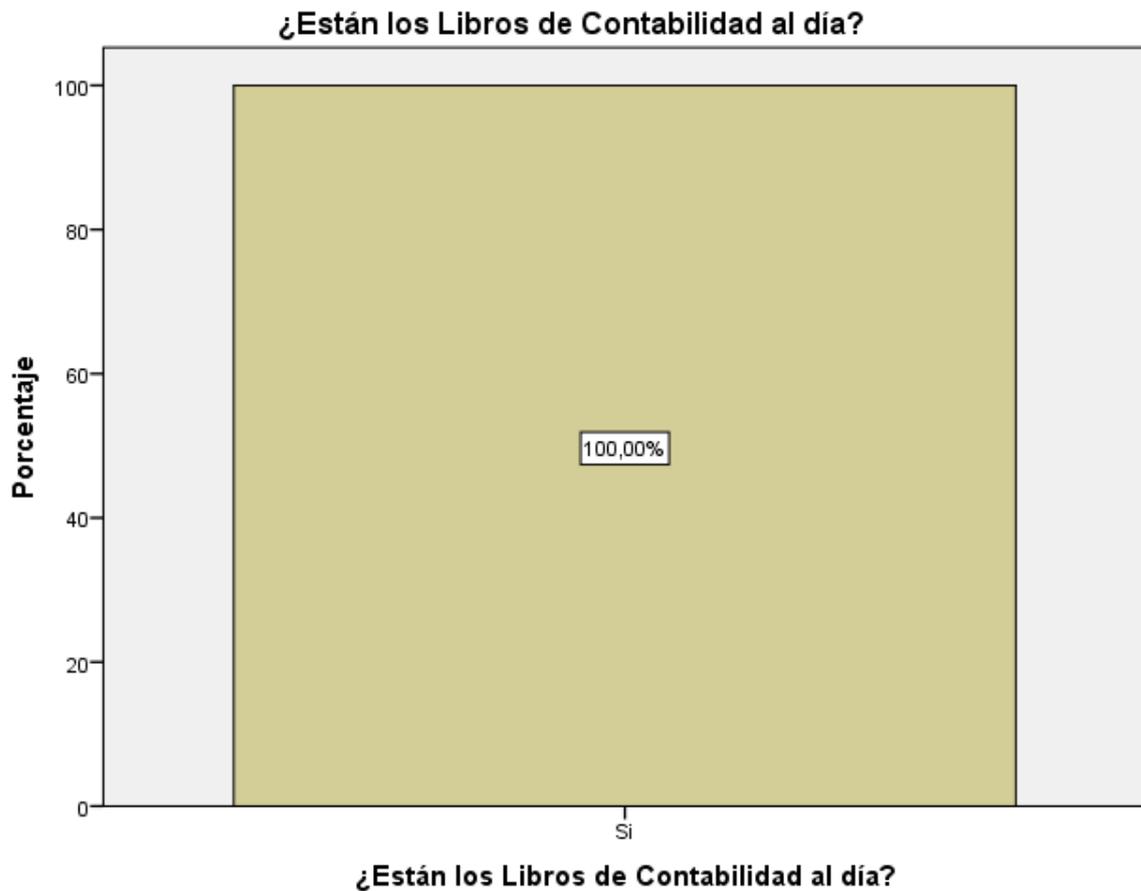


Ilustración 24 ¿Están los Libros de Contabilidad al día?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 24 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 100% indica que los libros de contabilidad están al día.

Tabla N°25. ¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 2 | 6,7 |
| No | 28 | 93,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo?

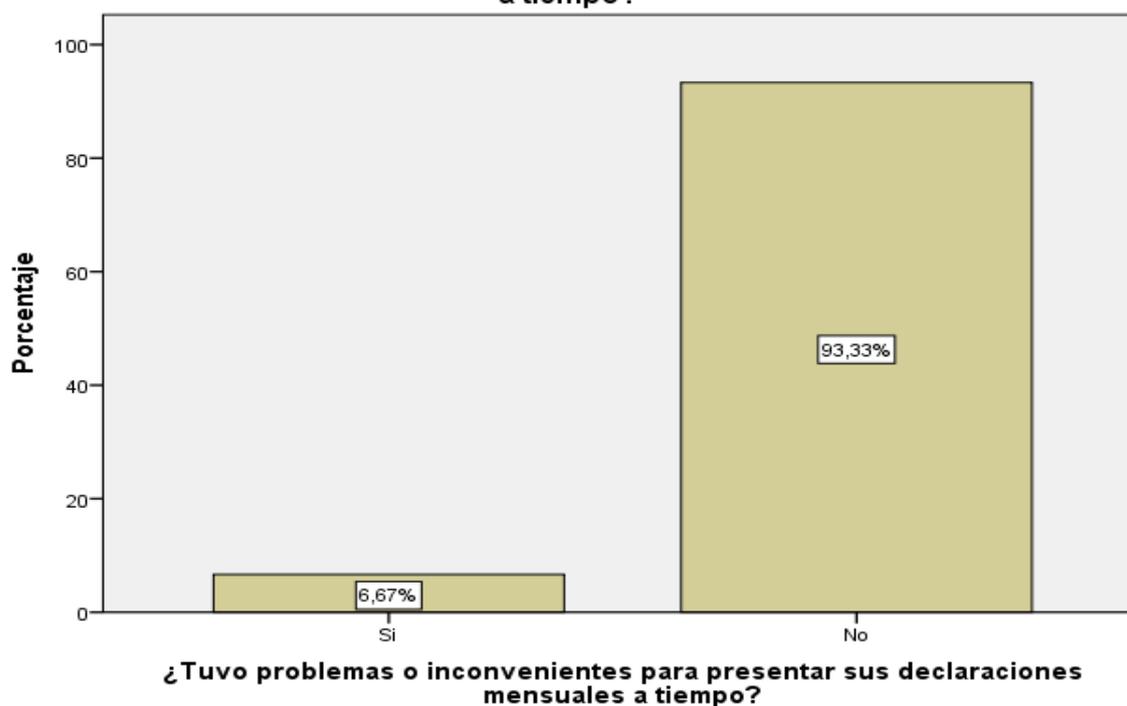


Ilustración 25 ¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 25 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 6.67% indica que, si tuvo problemas o inconvenientes al presentar sus declaraciones mensuales a tiempo, mientras que un 93.33% indica que no tuvo problemas o inconvenientes para presentarlos.

Tabla N°26. ¿Los tributos declarados, han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 25 | 83,3 |
| No | 5 | 16,7 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

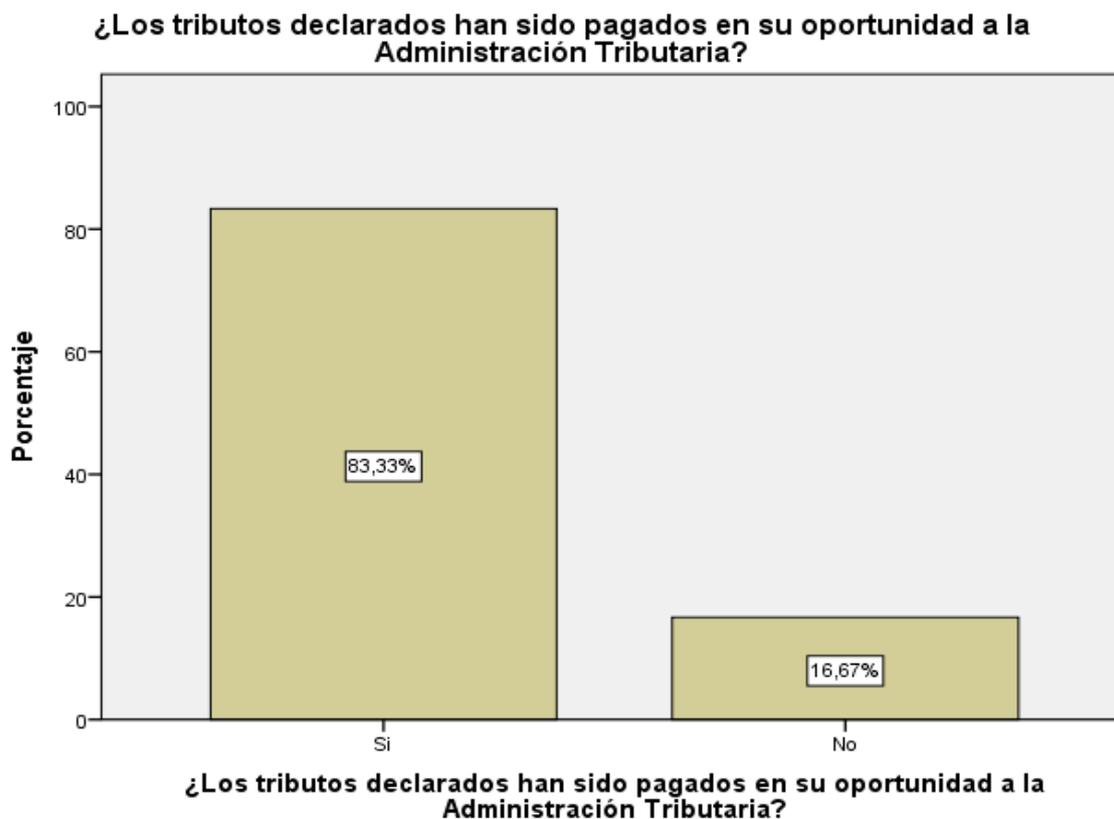


Ilustración 26 ¿Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 25 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 83.33% indica que si, los tributos fueron pagados en su oportunidad a la SUNAT y un 16.67% indica que no.

Tabla N°27. ¿Existen formatos establecidos, para el control de límite tributario, aceptado como gastos de representación y recreativos?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 8 | 26,7 |
| No | 22 | 73,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

¿Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos?

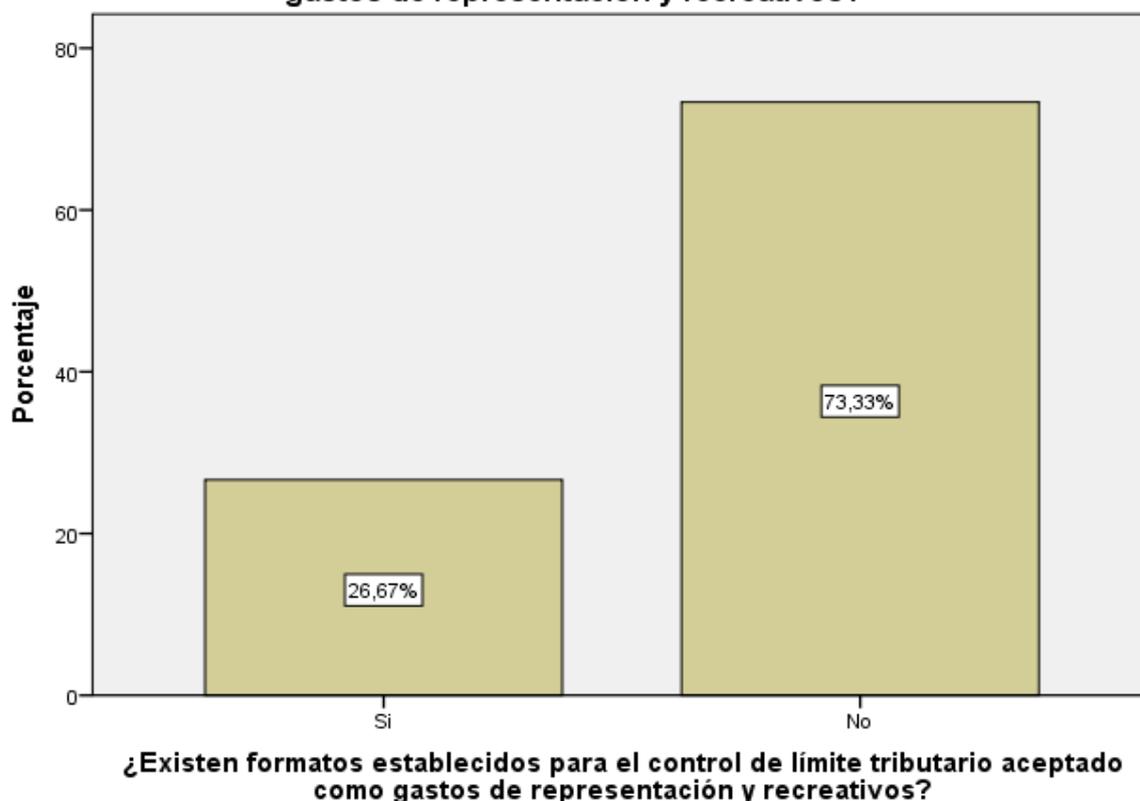


Ilustración 27 ¿Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 27 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 26.67% indica que sí existen formatos establecidos para el control del límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos y un 73.33% indica que no.

Tabla N°28. ¿Conoce usted, cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 20 | 66,7 |
| No | 10 | 33,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

¿Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa?

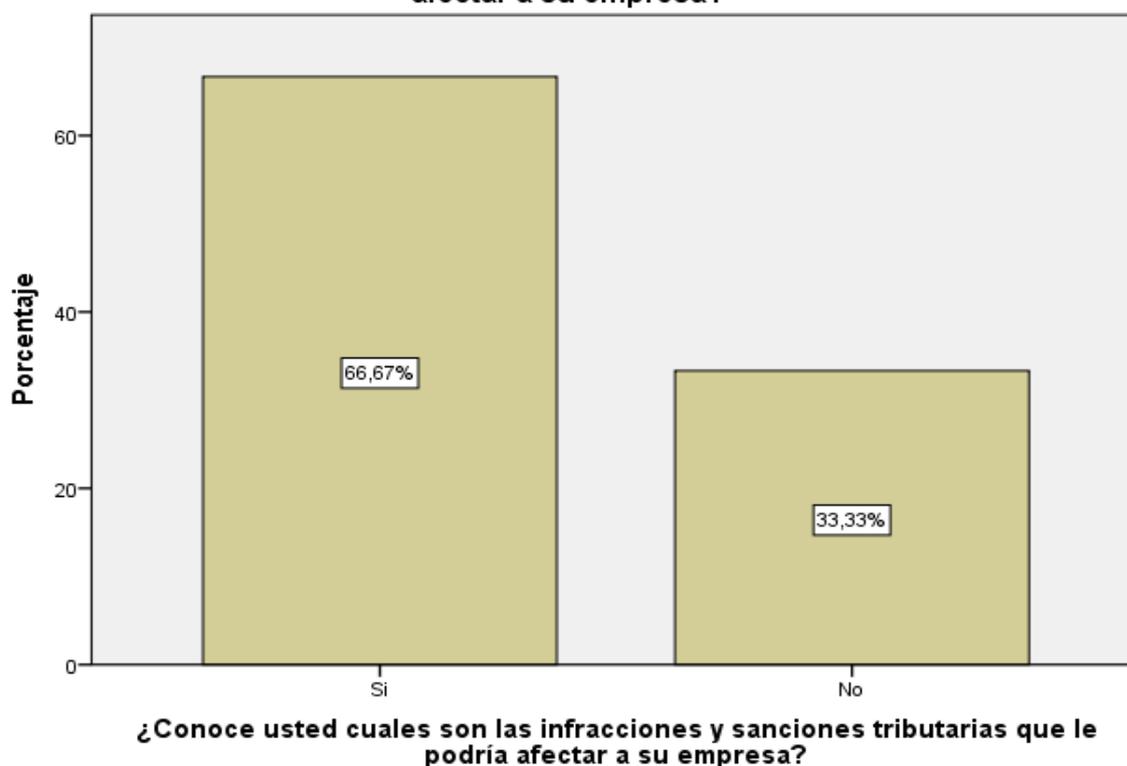


Ilustración 28 ¿Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 28 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 66.67% indica que sí conocen cuales son las infracciones y sanciones tributarias y un 33.33% indica que no.

Tabla N°29. ¿Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 26 | 86,7 |
| No | 4 | 13,3 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

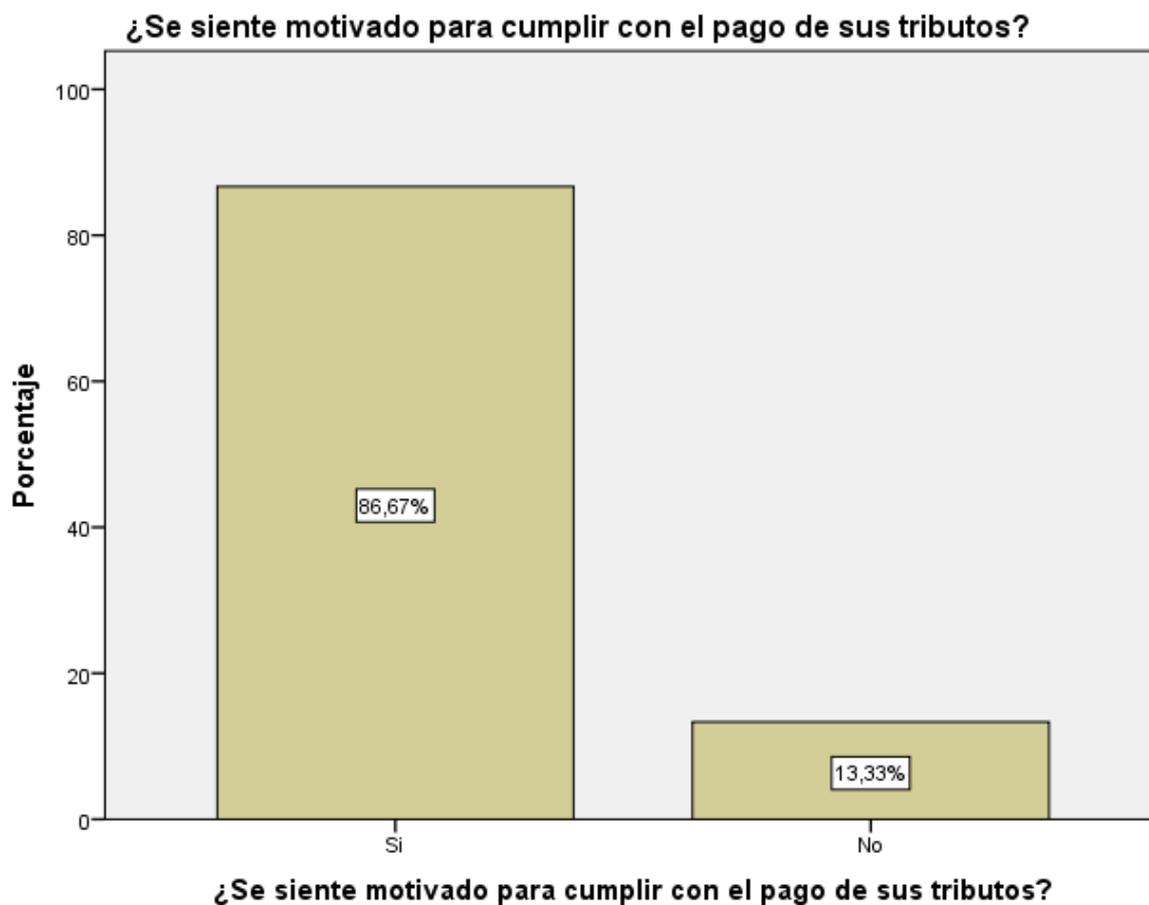


Ilustración 29 ¿Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 29 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 86.67% indica que sí, se sienten motivado para cumplir con el pago de sus tributos, mientras que un 13.33% indica que no.

Tabla N°30. ¿Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario?

| | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------|------------|--------------|
| Válido Si | 27 | 90,0 |
| No | 3 | 10,0 |
| Total | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio



Ilustración 30 ¿Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 30 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 90% indica que sí, su empresa puede mejorar con un planeamiento tributario, mientras que un 10% indica que no.

Tabla N°31. ¿Estaría dispuesto a ser capacitado en tributos?

| | | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------|-----------|-------------------|-------------------|
| Válido | Si | 30 | 100,0 |

Fuente: Encuesta aplicada a los representantes legales de las micro y pequeñas empresas en estudio

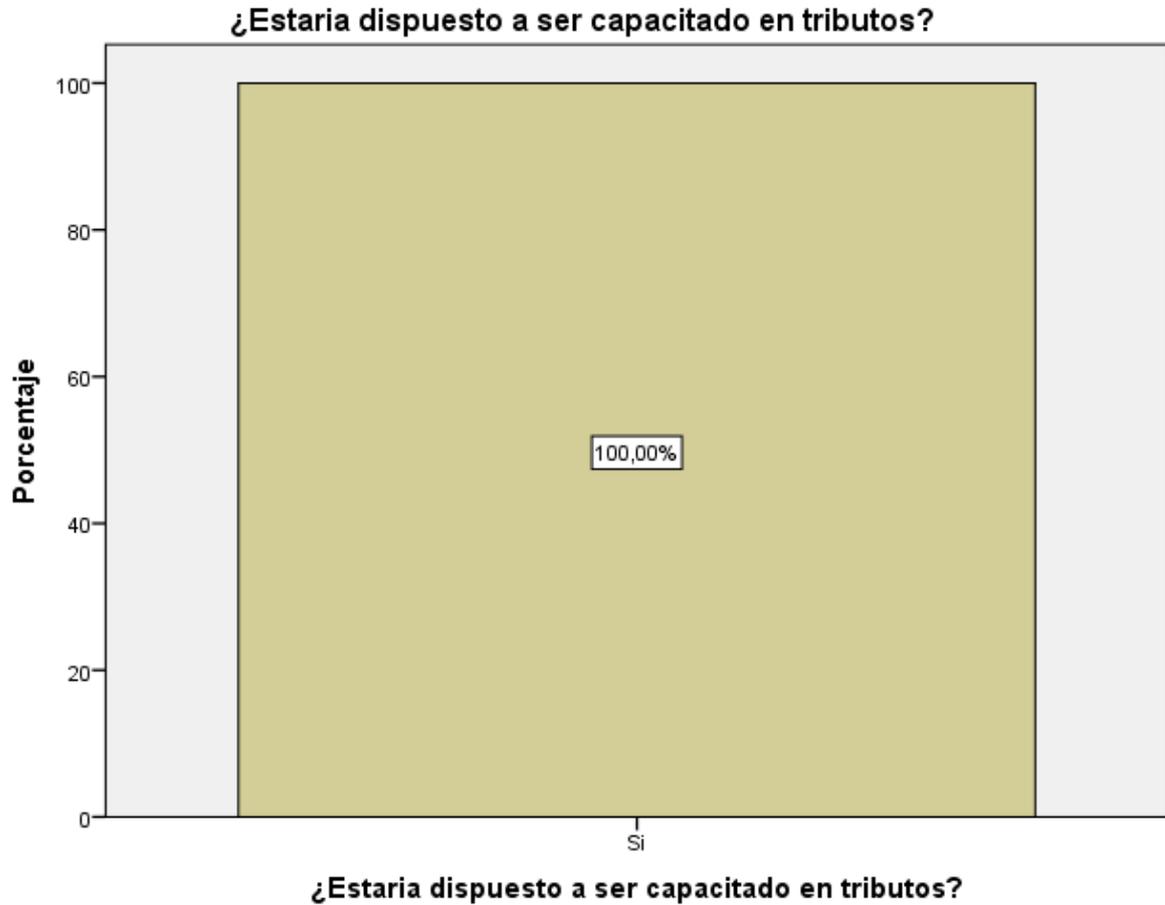


Ilustración 31 ¿Estaría dispuesto a ser capacitado en tributos?

INTERPRETACIÓN

En la tabla de ilustración 31 se observa que, del 100% de las MyPEs encuestadas, el 100% indica que sí están dispuestos a ser capacitado en tributos.

4.2 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Respecto a los empresarios.

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 56.67% (17) tienen entre 20 a 40 años de edad, el 43.33% (13) tienen de 41 a 60 años de edad. (Ver tabla N° 1).
- El 36.67% (11) de los representantes encuestados son de sexo M (Masculinos) y el 63.33% (19) son F (Femeninos). (Ver tabla N° 2).
- El 36.67% (11) tienen secundaria completa, 40% (12) tienen superior universitaria completa, 13.33% (4) tienen superior universitaria incompleta y el 10% (3) superior no universitaria completa. (Ver tabla N° 3).

Respecto a las características de las microempresas.

- El 20% (6) tienen un año de antigüedad, 20% (6) tienen dos años de antigüedad, el 13.33% (4) tres años de antigüedad y el 46.67% (14) tienen más de tres años de antigüedad. (Ver tabla N° 4).
- El 16.67% (5) de los representantes encuestados tienen como objetivo dar empleo a la familia, el 70% (21) tienen como objetivo generar ingresos para la familia y el 13.33% (4) tienen como objetivo otros. (Ver tabla N° 5).

Respecto al financiamiento

- El 40% (12) de los representantes encuestados acudieron a entidades bancarias para obtener financiamiento, el 60% (18) no acudieron a ninguno. (Ver tabla N° 6).

- El 16.67% (5) de los representantes de la encuesta pagaron una tasa de interés mensual de 3 a 3.9 %, el 6.66% (2) entre 4 a 4.5%, el 16.67% (5) de 5 a más y el 60% (18) ninguno. (Ver tabla N° 7).
- El 6.67% (2) de los representantes encuestados solicitaron crédito un promedio de 1000 a 10000, 23.33 % (7) entre 11000 a 20000, 10% (3) de 21000 a más y un 60 % (18) no solicitaron ningún crédito. (Ver tabla N° 8).
- El 26.67% (8) de los representantes encuestados solicitaron crédito a corto plazo, el 13.33% (4) solicitaron a largo plazo, mientras que un 60% (18) no solicitaron ninguno. (Ver tabla N° 9).
- El 36.67 % (11) de los representantes encuestados indican que el crédito financiero ha sido invertido en Capital de Trabajo, el 3.33 % (1) indica que ha invertido en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que un 60% (18) no invirtió en ninguno. (Ver tabla N° 10).

Respecto a la rentabilidad

- El 36.67% (11) de las micro y pequeñas empresas encuestadas han mejorado su rentabilidad con el financiamiento, el 63.33% (19) no mejoraron. (Ver tabla N° 11).
- El 66.67% (20) de las micro y pequeñas empresas indican que la rentabilidad ha mejorado con la capacitación y un 33.33 % indica que no mejora la rentabilidad con la capacitación. (Ver tabla N° 12).
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado la rentabilidad con el control interno y 23.33% (7) no ha mejorado con control interno porque no lo realizaron. (Ver tabla N° 13).

- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó y un 23.33% (7) indica que no mejoro la rentabilidad. (Ver tabla N° 14).
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado su rentabilidad en los últimos años y un 23.33% (7) indica que no. (Ver tabla N° 15).

Respecto al control interno

- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que sus empresas si cuenta con control interno y 23.33% (7) indican que no cuentan con control interno. (Ver tabla N° 16).
- El 73.33% (22) de los representantes legales encuestados indican que conocen algo referente a control interno y el 26.67 % (8) no tienen conocimiento de control interno. (Ver tabla N° 17).
- El 93.33 % (28) de los representantes legales encuestados refieren que si mejoraría el control interno su empresa y el 6.67% (2) indica que no. (Ver tabla N° 18).
- El 56.67% (17) de los representantes legales encuestados indican que si desean contar con control interno y 43.33% (13) indica que no. (Ver tabla N° 19).
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están dispuestos a ser capacitados sobre control interno. (Ver tabla N° 20).

Respecto a los tributos

- El 76.67% (23) de los representantes legales encuestados sí se sienten satisfechos con la orientación que les brindan los funcionarios de

SUNAT y el 23.33 % (7) indican que no están satisfechos. (Ver tabla N° 21).

- El 90% (27) de los representantes legales encuestados indican que, sí se revisan y controlan, los libros y documentos que intervienen en la contabilidad, antes de una fiscalización por parte de SUNAT y el 10% (3) indican que no. (Ver tabla N° 22).
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que, sí cuentan con personal idóneo, encargado para el registro de los ingresos, costos y gastos y el 6.67% (2) indica que no cuenta. (Ver tabla N° 23).
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están los libros contables al día. (Ver tabla N° 24).
- El 6.67% (2) de los representantes legales de las empresas encuestadas, indican que, sí tuvieron problemas o inconvenientes, para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo y un 93.33% (28) no. (Ver tabla N° 25).
- El 83.33% (25) de las empresas encuestadas han declarado y pagado sus tributos en su oportunidad a la SUNAT y el 16.67% (5) no. (Ver tabla N° 26).
- El 26.67% (8) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que, sí existen formatos establecidos, para el control de límite tributario, aceptado como gastos de representación y recreativos y el 73.33% (22) indica que no. (Ver tabla N° 27).
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas encuestadas indica que, sí conocen las infracciones y sanciones tributarias que

afectaría a sus empresas y el 33.33% (10) indica que no. (Ver tabla N° 28).

- El 86.67% (26) de los representantes legales de las empresas encuestadas, están motivados, para cumplir con el pago de sus tributos, mientras que 13.33% (4) no. (Ver tabla N° 29).
- El 90% (27) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que sí, sus empresas pueden mejorar si cuentan con un planeamiento tributario y el 10% (3) no. (Ver tabla N° 30).
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas encuestadas si estarían dispuestos a ser capacitados en tributos. (Ver tabla N° 31).

V. CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

5.1 CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios.

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 56.67% (17) tienen entre 20 a 40 años de edad
- El 63.33% (19) de los representantes encuestados son de sexo F (Femenino).
- El 40% (12) tienen Superior Universitaria Completa.

Respecto a las características de las microempresas.

- El 46.67% (14) tienen más de tres años de antigüedad.
- El 70% (21) tienen como objetivo generar ingresos para la familia.

Respecto al financiamiento

- El 60% (18) no acudió a ningún lugar para obtener financiamiento, por temor a endeudarse, mientras que un 40% si acudió.

- El 60% (18) de los representantes de la encuesta no pagó ningún tipo de interés mensual, porque no realizó ningún préstamo.
- El 40% (12) de encuestados que realizaron el préstamo, un 23.33 % (7) solicitó un monto promedio de S/ 11, 000 a S/ 20, 000, eso permitió que aumenten su capital de trabajo y adquirir más mercadería.
- Que del 40% (12) de encuestados que realizaron el préstamo, un 26.67 % (8) solicitó crédito a corto plazo, por lo que no da opción a obtener más beneficios por los intereses altos que pagaron.
- El 3.33 % (1) de un 40% (12) de los encuestados manifiesta que el crédito financiero fue invertido en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que un 60% (18) no invirtió por que no realizó ningún préstamo.

Respecto a la rentabilidad

- El 3.33% (1) de las micro y pequeñas empresas encuestadas indica que no han mejorado su rentabilidad con el financiamiento, porque las cuotas de devolución del préstamo fueron muy elevadas.
- El 66.67% (20) de las micro y pequeñas empresas indican que la rentabilidad de sus negocios ha mejorado con la capacitación que recibieron sobre inversión.
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado la rentabilidad con el control interno, porque se organizó y ordenó los inventarios y kardex.
- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó.
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado su rentabilidad en los últimos años.

Respecto al control interno

- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que sus empresas si cuenta con control interno.
- El 73.33% (22) de los representantes legales encuestados indican que conocen algo referente a control interno.
- El 93.33 % (28) de los representantes legales encuestados refieren que si mejoraría el control interno su empresa.
- El 56.67% (17) de los representantes legales encuestados indican que si desean contar con control interno.
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están dispuestos a ser capacitados sobre control interno.

Respecto a los tributos

- El 76.67% (23) de los representantes legales encuestados sí se sienten satisfechos con la orientación que les brindan los funcionarios de SUNAT.
- El 90% (27) de los representantes legales encuestados indican que, sí se revisan y controlan los libros y documentos, que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de SUNAT.
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas encuestadas si cuentan con personal idóneo, encargado para el registro de los ingresos, costos y gastos.
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están los libros contables al día.

- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas encuestadas no tuvieron problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo.
- El 83.33% (25) de las empresas encuestadas han declarado y pagado sus tributos en su oportunidad a la SUNAT.
- El 73.33% (22) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que, no existen formatos establecidos para el control de límite tributario, aceptado como gastos de representación y recreativos.
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas encuestadas indica que si conocen cuales son las infracciones.
- El 86.67% (26) de los representantes legales de las empresas encuestadas, se sienten motivados, para cumplir con el pago de sus tributos.
- El 90% (27) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que sí, sus empresas pueden mejorar si cuentan con un planeamiento tributario.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas encuestadas si estarían dispuestos a ser capacitados en tributos.

5.2 PROPUESTAS

Respecto a los empresarios.

- Proponer que se considere dentro de las normativas de desarrollo empresarial, alternativas más flexibles para las micro y pequeñas empresas, que en su mayoría están liderados por jóvenes emprendedores que oscilan entre 20 a 40 años de edad, que se sientan motivados para continuar con sus empresas nuevas que tienen poco tiempo de funcionamiento.

- Proponer promover, incentivar y difundir, disciplina en cuanto a sus gastos, financiamiento e inversiones.
- Proponer la concientización hacia el porcentaje elevado de empresarios encuestados que sólo tienen secundaria completa, para que continúen sus estudios superiores universitarios de esta manera estar al mismo nivel de conocimiento y estrategias con los demás empresarios, que conllevarían a generar estrategias y usar las herramientas como las redes sociales para generar utilidades.

Respecto a las características de las microempresas

- Proponer a los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas, que tienen menos de 03 años, a recibir capacitaciones de nuevas opciones de negocios, estrategias para empoderarse del mercado y diversificar sus negocios. De esta manera continuarán generando utilidades que permitirán continuar con sus negocios.
- Proponer a los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas, cambien el objetivo de sus negocios, que no sólo sea generar ingresos para la familia, sino que la visión sea más amplia, generar ingresos para las familias, donde se involucra al personal que trabajan en ella y las que trabajan con ella también (proveedores y clientes).

Respecto al financiamiento

- Proponer que los empresarios que no solicitaron crédito, tomar el desafío de hacerlo para incrementar la compra de mercadería e invertir en algunas mejoras del local comercial, con esto llamar la atención de más clientes y ser sujeto de crédito.

- Proponer a los empresarios realizar un estudio de ofertas que brindan las entidades del sistema financiero y/o acudir a las cooperativas de ahorro y crédito, pues éstas otorgan los intereses más bajos del mercado financiero.
- Proponer a los micro empresarios encuestados que, si se van a endeudar financieramente, que sea por un monto mayor a S/ 10, 000.00, para que adquieran otros productos que pudan reemplazar o acompañar al triplay.
- Proponer a los empresarios encuestados realizar los créditos a largo plazo y que las cuotas estén de acuerdo a los ingresos y/o utilidades que genere el negocio, para que les sea fácil la devolución y contar poder contar con capital de trabajo suficiente para dar movimiento comprando y vendiendo la mercadería.
- Proponer a los empresarios encuestados continuar invirtiendo el préstamo como capital de trabajo, para que les genere mas ingresos por incremento de mercadería y sea más fácil la devolución, contar también al término del préstamo con capital de trabajo suficiente.

Respecto a la rentabilidad

- Proponer como alternativa de rentabilidad para el 63.33% que no mejoraron, el financiamiento de un crédito en una entidad bancaria para utilizar el préstamo como capital de trabajo e invertir en mercadería para comercializar.
- Proponer a los microempresarios encuestados asistir a capacitaciones que ayuden a mejorar la rentabilidad de sus empresas, de esta manera

estarán más informados y capacitados para tomar decisiones en bienestar de sus empresas.

- Proponer realizar controles internos mensuales que normalmente se realizan, así como los inventarios, ordenar los documentos de compras, los documentos de ventas, programar los pagos y/o gastos fijos, las declaraciones y pagos de acuerdo al cronograma establecido por SUNAT; todo ello conllevará a obtener rentabilidad.
- Proponer realizar los pagos debidamente en los plazos establecidos, evitar multas y pagos de intereses por realizarlo en destiempo, para ello debe programarse y priorizar los pagos de impuestos.
- Proponer que las microempresas que no han mejorado su rentabilidad en estos últimos años, realicen un control interno para identificar donde se está generando el desbalance, que no permite ver la rentabilidad de la empresa.

Respecto al control interno

- Proponer a las microempresas contar con control interno, pues se aprecia que ayuda a la buena marcha de la microempresa,
- Proponer a los microempresarios que no conocen que es control interno, asistir a las charlas de capacitación que organiza SUNAT u otra entidad, para que conozca sobre el tema de control interno.
- Proponer a los microempresarios encuestados a implantar de inmediato el control interno dentro de sus empresas, el mismo que puede estar a cargo de los mismos empresarios o delegar a algún personal realizarlo, con la finalidad de mejorar el desarrollo de la empresa.

- Proponer a los microempresarios encuestados que indican que no desean contar con control interno, asistir a una charla referente a control interno para que vean la importancia que tiene para la empresa.
- Proponer a los empresarios acercarse a SUNAT para recibir charla de orientación y capacitación sobre control interno.

Respecto a los tributos

- Proponer que a los microempresarios que no se sienten satisfechos con la orientación de SUNAT, que continúen asistiendo a las oficinas de la SUNAT y realicen las preguntas que consideren necesarias hasta que consigan entender y puedan quedar satisfechos.
- Proponer a los microempresarios encuestados tener siempre al día los libros contables y los documentos físicos como comprobantes de compra y venta en orden correlativo, las declaraciones y pagos debidamente archivados.
- Proponer a los microempresarios contar con un personal idóneo con estudios de contabilidad que realice las funciones de control de ingresos, costos y gastos, archivos de documentos generados y recibidos.
- Proponer a los microempresarios que no sólo deben estar al día los libros contables, sino también los documentos físicos debidamente archivados y a buen recaudo.
- Proponer a los microempresarios realizar las declaraciones antes de la fecha de vencimiento y no esperar el último día de plazo, ya que pueden presentarse algunos contratiempos como el colapso de la página virtual de SUNAT y otros.

- Proponer a los microempresarios un sistema recordatorio de los compromisos que tiene la empresa, elaborando un cronograma de vencimientos.
- Proponer a los microempresarios leer las normas tributarias y conocer cuáles son los beneficios que tienen sus empresas en cuanto a tributación de acuerdo al régimen en que se encuentran y de acuerdo a ello también el límite que tienen para sus gastos de representación y recreativos establecidos en las normas tributarias.
- Proponer a los microempresarios a informarse por cualquiera de los medios que es lo que se debe y no debe hacer para evitar las infracciones y sanciones tributarias que afectarían a sus empresas.
- Proponer a los microempresarios a mantener un orden y control en todos los aspectos desde el momento que se adquiere la mercadería, los costeos y las ventas (ingreso, costo y gasto), para que al momento de deducir los impuestos a pagar sea de la utilidad real, porque estarán considerados todos los gastos documentados, entonces el empresario se sentirá motivado de pagar sus impuestos.
- Propongo a los microempresarios elaborar un plan tributario como herramienta de gestión para la toma de decisiones en el presente con consecuencias para el futuro, optimizar la carga fiscal, reducir o eliminar, o gozar de algún beneficio tributario de acuerdo al régimen en que se encuentre la empresa; optimizar las utilidades de la empresa, minimizar los gastos y deducir adecuadamente sus gastos, minimizar o reducir el pago de impuestos utilizando correctamente las herramientas legales.

- Proponer a los microempresarios aprovechando la predisposición que tienen de asistir a las capacitaciones realizadas por la SUNAT, para empoderarse mas sobre los temas tributarios y tener una visión empresarial y un conocimiento profundo de regímenes y normas tributarias.
- Proponer a los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas, que tengan como alternativa otra actividad de negocio de otro rubro de venta, puesto que en algún momento escaseara mucho más la madera.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencia Bibliográfica

Bibliografía

- ABC, D. (2014). Definición de financiamiento. Lima: DefiniciónABC .
- Aguilar. (2004). el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Puno: <http://legacy.netlibrary.com/>.
- Arinaitwe, J. K. (2006). *Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. Journal of American Academy of Business.* <https://www.omicsonline.org/open-access/enterprise-risk-management-and-the-survival-of-small-scale-businesses-innigeria-2472-114X-1000165.php?aid=92452>.
- Audretsch, D., & Thurik , R. (2001). Linking entrepreneurship to growth. En *OECD Science, Technology and Industry Working* (págs. https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/linking-entrepreneurship-to-growth_736170038056). Paris: OECD Publishing.
- Banco Mundial. (20 de Junio de 2016). Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos. págs. <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>.
- Barba Sánchez, V., Jiménez Sarzo, A., & Martínez Ruiz, M. (15 de Junio de 2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación*. Obtenido de http://www.escp-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/Paper/Fr/BarbaSanchez_JimenezZarco_MartinezRuiz.pdf
- Barnard, C. I. (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional*. Buenos Aires: www.theodinstitute.org.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Business Venturing*.
- Becker, G. S. (1964). La teoría de las inversiones en capital humano.
- Bernilla. (2006). *Motores del crecimiento economico*. Lima: IN CRESCENDO.
- Bernilla M. (2017). *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento*. Lima: Editora Grafica Bernilla.
- Bertein. (2016). *Rentabilidad*. <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>.
- Caballero Saldarriaga, M. (2016). Teoría de la Rentabilidad. Lima. Lima: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3635/BANCOS_FINANCIAMIENTO_CORILLOCLA_ELESCANO_ALFREDO_ERICK.pdf?squence=1&isAllowed=y.

- Centty Villafuerte, D. B. (2008). Informe PYME Región Arequipa 2002. España: Malaga.
- Chacaltana, & Sulmont. (2004). Capacitación de la mano de obra. <https://docplayer.es/2328360-Capacitacion-laboral-proporcionada-por-las-empresas-el-caso-peruano.html>.
- Concepto, D. (2014). *Concepto de Capacitación*. <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>.
- Condemayta, Y. (2009). Microfinanzas y las mypes Perú. <https://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>.
- David R. Koepsell, M. H. (2015). Ética de la investigación. En *Ética de la investigación: integridad científica* (pág. 175). Mexico D.F.: Comisión Nacional de Bioética / Secretaría de Salud.
- Díaz, C. (2005). Metodología de investigación científica. Lima: San Marcos.
- Domínguez Fernández, I. C. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.
- Flames, A. (2001). el conjunto de personas con características a fines que son objetos de estudio. Venezuela.
- Flames, A. (2001). Las técnicas de recolección de datos son una directriz metodológica que orientan científicamente la recopilación de información, datos u opiniones.
- Flores. (2004). Crecimiento de los países. Ecuador: Revista Digital Universitaria.
- Gálvez, F. R. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. Yarinacocha: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Garrido Koechlin, J. J. (02 de Agosto de 2018). *Morosidad de pequeñas empresas se reducirá por avance de la economía*. Lima: <https://elcomercio.pe/economia/morosidad-pequenas-empresas-sera-primera-recuperarse-avance-economia-noticia-542764>.
- Gomero Gonzales, N. (2006). Determinación del riesgo por operaciones de crédito en el sector Mypes en el Perú. <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/segundo/a07.pdf>.
- Hernández Sampieri. (2010). Metodología de la investigación. Mexico: McGraw Hill .
- Hernández, S. A., Fernández, C. C., & Baptista, L. M. (2001). Metodología de la Investigación. En Kerlinger, *La investigación no experimental o ex post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones* (págs.

<http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/12/disenos-no-experimentales-segun.html>). Mexico: Mc Graw Hill.

- Kuschel Presas, E. C. (2018). *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. Chile: http://www.cybertesis.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf.
- Lew Perren. (1999). Factores en el crecimiento de las microempresas. En MCB UP Limited 1999 , *Parte 1): desarrollo de un marco*", *Revista de pequeñas empresas y desarrollo empresarial* (pág. 20). Brighton: Universidad de Brighton.
- López Bautista, J. (2016). Fuentes de financiamiento. <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Mares Ruiz, C. (2013). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. *Revista Jurídica Thomson Reuters*.
- Márquez, N. (2009). El financiamiento para la pequeña y mediana empresa. Lima: https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Economia/29%20j%20leon.pdf.
- Martínez. (2009). *Concepto de Capacitación*. <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>.
- Mauricio, P., & Gomero. (2004). Préstamos caros a las pymes; le restan competitividad. 2004. *Gestión en el Tercer Milenio*.
- Medina, L. (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Lima: Document.
- Okpara, J., & Wynn, P. (15 de Mayo de 2007). *SAM Advanced Management Journal*. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>
- Oroche, L. (2014). *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype*. Pucallpa: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037898>.
- Ponce. (2016). *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015*. Callería: Recuperado de la Biblioteca Virtual de Uladech.
- Rojas. (2014). "Legislación de la MYPE y acceso al financiamiento". En C. (2008). España.
- Rojas, C. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la formalización de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina, de la ciudad de Huaral*. Huaral.

- Romero Olortegui, L. M. (2016). Régimen laboral de las micro empresas y pequeñas empresas (MYPES). Lima: USP.
- Saavedra G., M., & Hernández C., Y. (2008). Clasificación de las MIPYMES en el mundo. Venezuela: <http://www.redalyc.org/html/257/25711784011/>.
- Santander Cjuno, C. K. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. Lima: Banco de la República, DANE.
- Sausser, W. I. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. SAM Management in Practice.
- Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005*. Lima, Perú: ESAN. Lima-Perú: ESAN.
- SUNAT. (2010). Región de Ucayali existen 15 307 mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de mypes existentes en el país. Lima: Gestion.
- Torres, e. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>.
- Véliz, A. C. (2009). Una técnica que debe emplear para relacionar el sujeto de estudio con el objeto, dotando al investigador de una teoría y un método adecuado para que la investigación tenga una orientación correcta y el trabajo de campo arroje datos exactos y confiables.
- Vera, G. (2015). Caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPES del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles escolares del distrito de Santa Santa.
- Villarán, F. (1993). Empleo y pequeña empresa en el Perú. Lima: Fundación Friedrich Ebert .
- Yanine, C., & Revilla , N. (2010). Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo. Maracaibo.
- Zamora Torres, A. I. (2011). Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.

ANEXO

Carátula



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS ESCUELA
PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

“Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”

**TESIS PARA OPTAR EL TITULO DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTOR:

Bach. Valles Vasquez Amalia

ASESOR:

Mg. CPCC Arévalo Pérez Romel

**PUCALLPA – PERÚ
2019**

- **Artículo científico (Resumen y Abstract)**

- **RESUMEN**

- La presente investigación tuvo como objetivo general: Describir las principales características del financiamiento, la rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 30 microempresarios, cuyos resultados fueron:
- Respecto a los empresarios**, de acuerdo a las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 56.67% (17) tienen entre 20 a 40 años de edad, el 43.33% (13) tienen de 41 a 60 años de edad, el 36.67% (11) de los representantes encuestados son de sexo M (Masculinos) y el 63.33% (19) son F (Femeninos), el 36.67% (11) tienen secundaria completa, el 40% (12) tienen superior universitaria completa, 13.33% (3) tienen superior universitaria incompleta y el 10% (3) superior no universitaria completa, **Respecto a las características de las microempresas** el 20% (6) de los representantes encuestados tienen un año de antigüedad, 20% (6) tienen 02 años de antigüedad, el 13.33% (4) tienen 03 años de antigüedad y el 46.67% (14) tienen más de 03 años, del 16.67% (5) de los empresarios encuestados su objetivo de su empresa es dar empleo a su familia, el 70% (21) su objetivo es generar ingresos para la familia y el 13.33% (4) sus objetivos son otros, **Respecto al financiamiento** el 40% (12) de los encuestados acudieron a las entidades bancarias para obtener financiamiento, el 60 % (18) a ninguno, el 16.67% (5) pagó de 3 a 3.9% de interés mensual, el 6.67% (2) pagó de 4 a 4.5%, el 16.67% (18) pagó de 5 % a más y el 60 % (18) no pagó nada, el 6.67% (2) de los encuestados solicitaron préstamos de 1000 a 10000 soles, el

23.33 % (7) de 11000 a 20000, el 10 % (3) de 21000 a más y el 60% (18) no realiza ningún financiamiento, el 26.67 % (8) solicitó crédito a corto plazo, el 13.33% (4) a largo plazo, el 60 % (18) no solicitó ningún plazo, el 36.67% (11) invirtió como capital de trabajo, el 3.33 % (1) invirtió en mejoramiento y ampliación de local y un 60% (18) no realizó ninguna inversión, **Respecto a la rentabilidad** el 36.67% (11) indica que mejoro con el financiamiento y el 63.33 % (19) indica que no, el 66.67% (20) asegura que la rentabilidad de su empresa mejoró con la capacitación, 33.33 % (10) indica que no mejoró, el 76.67 % (23) creén que ha mejorado su rentabilidad con el control interno y el 23.33% (7) indica que no, el 76.67 % (23) creén que con los tributos que pagó ha mejorado su rentabilidad de la empresa y el 23.33 % (7) indica que no, el 76.67 % (23) de las micro y pequeñas empresas encuestadas ha mejorado la rentabilidad en los últimos años, el 23.33 % (7) indica que no; **Respecto al Control Interno** el 76.67% (23) de las micro y pequeñas encuaestadas indican que si cuentan con control interno y el 23.33 % (7) indica que no, el 73.33 % (22) de los empresarios encuestados si conocen y el 26.67 % (8) que no conocen, el 93.33 % (28) creén que mejoraría el control interno su empresa y el 6.67% (2) indican que no, el 56.67 % (17) de los empresarios encuestados desean contar con control interno y el 43.33 % (13) no desean contar, el 100 % (30) de los encuestados de las micro y pequeñas empresas están dispuestos a ser capacitados en control interno; **Respecto a los tributos** el 76.67% (23) de los representantes de las micro y pequeñas empresas se sienten satisfechos con la orientación que les brinda SUNAT y el 23.33 % (7) no está satisfecho, el 90 % (27) de los empresarios encuestados manifiestan que sí se revisa y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la

Administración Tributaria y el 10 % (3) indican que no, el 93.33 % (28) micro y pequeñas empresas manifiestan que sí cuentan con un personal idóneo para el registro de los ingresos, costos y gastos, el 6.67 % (2) no cuentan, el 100 % (30) de los empresarios encuestados indican que tienen sus libros de contabilidad al día, el 6.67 % (2) de los encuestados micro y pequeñas empresas indicaron que sí tuvieron problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales y el 93.33 % (28) no tuvo problemas, el 83.33 % (25) de los empresarios encuestados indican que pagaron sus tributos en su oportunidad y el 16.67 % (5) no pagó oportunamente, el 26.67 % (8) indica que sí existe formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos y el 73.33 % indica que no, el 66.67 % (20) de los micro empresarios encuestados refieren que sí conocen las infracciones y sanciones que pueden afectar a sus empresa y el 33.33 % (10) indica que no conocen, el 86.67 % (26) de los empresarios encuestados se sienten motivados a cumplir con el pago de sus tributos y el 13.33 % (4) no se sienten motivado, el 90 % (27) creen que sí puede mejorar sus empresa si contaran con un planeamiento tributario y el 10 % (3) no lo creé, el 100 % de los empresarios encuestados sí están dispuestos a ser capacitados en tributos.

Palabras clave: Financiamiento, rentabilidad, control interno, tributos y Mypes.

ABSTRACT

The main objective of this research was to: Describe the main characteristics of financing, profitability, internal control and taxes of micro and small enterprises in the commerce sector, purchase and sale of plywood from the district of Callería, 2019. The research was quantitative- descriptive, non-experimental-transversal-retrospective, for the collection of information was chosen in a targeted way to 30 microentrepreneurs, whose results were: Regarding entrepreneurs, according to the micro and small companies surveyed, it is established that 56.67% (17) are between 20 and 40 years of age, 43.33% (13) are between 41 and 60 years of age, 36.67% (11) of the surveyed representatives are of M sex (Male) and 63.33% (19) are F (Feminine), 36.67% (11) have complete high school, 40% (12) have complete university superior, 13.33% (3) have incomplete university superior and 10% (3) complete non-university superior, Respec To the characteristics of microenterprises, 20% (6) of the surveyed representatives are one year old, 20% (6) are 2 years old, 13.33% (4) are 3 years old and 46.67% (14) are more than 03 years old, of the 16.67% (5) of the surveyed businessmen their objective of their company is to give employment to their family, 70% (21) their objective is to generate income for the family and 13.33% (4) your goals are others, Regarding financing, 40% (12) of the respondents went to banks to obtain financing, 60% (18) to none, 16.67% (5) paid from 3 to 3.9% monthly interest, 6.67% (2) paid from 4 to 4.5%, 16.67% (18) paid from 5% to more and 60% (18) paid nothing, 6.67% (2) of the respondents requested loans from 1000 to 10000 soles, 23.33% (7) from 11,000 to 20,000, 10% (3) from 21,000 to more and 60% (18) do not make any financing, 26.67% (8) applied for short-term credit, 13.33% (4)) in the

long term, 60% (18) did not request any term, 36.67% (11) invested as working capital, 3.33% (1) invested in improvement and expansion of premises and 60% (18) did not make no investment, Regarding profitability 36.67% (11) indicates that it improved with financing and 63.33% (19) indicates that no, 66.67% (20) ensures that the profitability of their company improved with training, 33.33% (10) indicates that it does not improve ró, 76.67% (23) believe that their profitability has improved with internal control and 23.33% (7) indicates that no, 76.67% (23) believe that with the taxes they paid, their profitability of the company has improved and 23.33% (7) indicates that no, 76.67% (23) of the micro and small companies surveyed have improved profitability in recent years, 23.33% (7) indicates that they have not; Regarding Internal Control, 76.67% (23) of the micro and small surveys indicate that if they have internal control and 23.33% (7) indicates that they do not, 73.33% (22) of the surveyed businessmen know and 26.67% (8) that they do not know, 93.33% (28) believe that internal control would improve their company and 6.67% (2) indicate that no, 56.67% (17) of the surveyed businessmen want to have internal control and 43.33 % (13) do not want to count, 100% (30) of the respondents of the micro and small companies are willing to be trained in internal control; Regarding taxes, 76.67% (23) of the representatives of micro and small enterprises are satisfied with the guidance provided by SUNAT and 23.33% (7) are not satisfied, 90% (27) of the employers surveyed they state that the books and documents that intervene in the accounts are reviewed and controlled before an audit by the Tax Administration and 10% (3) indicate that no, 93.33% (28) micro and small companies state that they do they have an ideal staff for the registration of income, costs and expenses, 6.67% (2) do not count, 100% (30) of the surveyed businessmen indicate that they have

their accounting books up to date, 6.67% (2)) of the respondents, micro and small companies indicated that they did have problems or inconveniences to present their monthly statements and 93.33% (28) did not have problems, 83.33% (25) of the surveyed businessmen indicate that they paid their taxes in their oppor and 16.67% (5) did not pay in a timely manner, 26.67% (8) indicates that there are established formats for control of the tributary limit accepted as representation and recreational expenses and 73.33% indicate that 66.67% (20) of the surveyed micro-entrepreneurs report that they do know the infractions and sanctions that may affect their company and 33.33% (10) indicate that they do not know, 86.67% (26) of the surveyed businessmen feel motivated to comply with the payment of their tributods and 13.33% (4) do not feel motivated, 90% (27) believe they can improve their company if they had a tax planning and 10% (3) did not create it, 100% of the Employers surveyed are willing to be trained in taxes.

Keywords: Financing, profitability, internal control, taxes, and Mypes.

VII. INTRODUCCIÓN

La presente investigación se refiere al sector comercio rubro compra venta de triplay, donde se refiere los temas financieros, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas de Callería.

FINANCIERO

Toda empresa requiere de recursos financieros para realizar sus actividades, para iniciar nuevos proyectos se necesita inversión por lo que se requiere de recursos financieros para que se puedan nrealizar.

En cualquier caso, los medios por donde una micro y pequeña empresa consigue recursos financieros en su proceso de operación, creación o expansión, ya sea a corto, mediano y largo plazo se conoce como financiamiento. Las empresas recurren a éste para poder de esta manera tener liquidez y solvencia.

Financiero se refiere al manejo de las finanzas, entendiéndose a los bienes o caudales que integran el patrimonio ya sea estatal o privado.

En el sentido amplio del sector financiero comprende además de la hacienda pública los patrimonios de las grandes empresas y la cuestión bancaria y bursátil.

Es el término que ostenta un uso recurrente en el ámbito de las finanzas y de los negocios.

Sin embargo, antes de decidir por adquirir un financiamiento, se debe analizar las necesidades de la empresa y saber en que se utilizará el crédito y no sobreendeudarse.

MYPES

Las micro y pequeñas empresas (en adelante Mypes) son una pequeña unidad de producción, comercio o prestación de servicios; según la legislación

peruana es una unidad económica constituida por una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

En el mundo existe una gran variedad de formas de considerar y definir a las micro, pequeñas y medianas empresas, dependiendo de las necesidades propias de cada país o de los objetivos que se persigan. Es decir, en cada país, tomando en cuenta su experiencia y características propias, sus necesidades singulares y los intereses generados de por medio, se pueden esgrimir los argumentos necesarios para aplicar determinada clasificación y con base en ella aplicar las políticas, medidas y estrategias económicas tendientes a propiciar el desarrollo de dichos estratos empresariales. Cada país define a las MIPYMES utilizando pautas esencialmente cuantitativas que, si bien tiene ciertas características similares, también tiene diferencias significativas. Incluso en algunos casos, no hay consenso dentro del mismo país. En la mayoría de los casos, las variables consideradas son cantidad de personal, cifra de ventas y niveles de inversión en activos. Los organismos internacionales con el fin de canalizar los apoyos financieros y logísticos, también se han dado la tarea de establecer clasificaciones para este sector, así pues, de acuerdo con la OCDE (Saavedra G. & Hernández C., 2008).

En los últimos años las Mypes han crecido y se han convertido en un importante centro de atención para la economía, especialmente para el sector financiero, debido a que generan oportunidad de empleo a la población, y dinamizan la economía local. Según la Corporación Financiera de Desarrollo (CODIFE), actualmente existen alrededor de 3,5 millones de micro pequeñas

empresas en el país, y son el símbolo del camino al crecimiento; por lo tanto, el financiamiento a las Mypes es fundamental para impulsar el desarrollo de este sector económico que por mucho tiempo estuvo relegado, no solo por las entidades bancarias sino por las instituciones del estado (Condemayta, 2009).

En el año 2005 las Mypes representan, en términos cuantitativos, el 98.35% del total de empresas en el Perú; mientras que tan sólo un 1.65% eran grandes y medianas empresas. Este porcentaje se traducía en 2.5 millones de pequeñas empresas y microempresas, de las cuales únicamente 648,147 MYPEs eran formales. Ello muestra que la MYPE desde hace un buen tiempo es, numéricamente hablando, el estrato empresarial más importante de nuestro país. Su crecimiento ha sido una constante desde hace más de dos décadas. En el primer lustro de los años 2000, por ejemplo, registró un crecimiento de 29% y ese ritmo se ha mantenido, en promedio, hasta la fecha. Esto se ha debido, entre otras razones, a la importancia que han ido cobrando los servicios dentro del mercado y al desafío que enfrentan las grandes y pequeñas economías para combatir el desempleo (Mares Ruiz, 2013).

Nos dice también el Banco Mundial (2016), en “Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos”, expresa que Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en el mundo. Estas empresas brindan soluciones eficaces a cuestiones fundamentales del desarrollo, como el acceso a energía limpia y agua potable, servicios sanitarios y educación. Las pequeñas y medianas empresas (pymes) representan la mayoría de los negocios existentes en los países de ingreso bajo (excluyendo las microempresas y los trabajadores independientes). Según un estudio reciente de la Corporación Financiera

Internacional (IFC), (PDF, en inglés) las pymes representan más de la mitad de los puestos de trabajo formales en todo el mundo, y su participación en el empleo total es comparable a la de las grandes empresas.

Los 10 millones de micro y pequeñas empresas (mypes) que existen en América Latina y el Caribe generan la mayor parte del empleo, donde también hay menos de un millón de medianas y grandes empresas, según un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT).

Las mypes generan alrededor del 47% del empleo, es decir, ofrecen puestos de trabajo a unos 127 millones de personas en América Latina y el Caribe, mientras que solo un 19% del empleo se genera en las empresas medianas y grandes, de acuerdo al estudio de la OIT, "Pequeñas empresas, grandes brechas". A esta estructura productiva hay que agregar 76 millones de trabajadores por cuenta propia, que representan el 28% del empleo.

El director de la OIT para América Latina y el Caribe, José Manuel Salazar, dijo que el predominio de las mypes plantea un desafío para los países ya que son los principales nichos de informalidad y baja productividad.

Agregó que hay necesidad de generar un entorno propicio para que las mypes mejoren sus condiciones y engrosen el estrato de empresas medianas.

Entre las medidas que sugiere la OIT como parte de políticas integrales para las mypes figura la simplificación de la reglamentación y el acceso al financiamiento.

Además, la Organización Internacional de Trabajo-OIT (s.f.), en "Pequeñas y microempresas en América Latina y el Caribe", expresan que, en las Américas destaca el papel productivo y social de las microempresas, que en algunos casos comparten muchas características con las pequeñas empresas. En

este campo, las políticas deben orientarse en dos direcciones: por un lado, la mejora de la productividad y el mayor acceso a recursos productivos y de competitividad; por otro lado, la inclusión de los trabajadores de estas unidades productivas en las agendas sociales y laborales. Para hacer frente a estos desafíos, es necesaria una política específica que tenga como meta crear las condiciones que permitan a las Mypes urbanas y rurales alcanzar una competitividad genuina en un marco de equidad. En términos concretos, ello implica mejorar significativamente el porcentaje de trabajadores de las Mypes que estén cubiertos por las políticas y los servicios empresariales de fomento de la productividad y que tengan acceso a mercados y niveles mínimos de protección en todos los países de la región.

En nuestro país, la situación actual de la micro, pequeña y mediana empresa es la siguiente: representa el 99.5% de las empresas existentes, el 84% del empleo⁵, el 64% del PBI (solo las MYPE -sin medianas- y los independientes contribuyen con el 47%⁶), y el 2% de las exportaciones. Son un total de 2.5 millones de pequeñas empresas que dan empleo a 7.6 millones de personas (en esta cifra no se incluye el autoempleo), distribuidos: 57% en el ámbito urbano y 43% en el ámbito rural (referidos a la PEA).

Según datos del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la economía peruana creció en un 9,8% durante el ejercicio 2008 y, durante el 2009, por efectos de la crisis externa, tiene un lento crecimiento reflejado en el 1,8% en el primer trimestre del año y un decrecimiento del 1,1% en el segundo. Esto se debe a una contracción de la demanda externa y una disminución de la inversión de un 25%.

El crecimiento económico, entre otros, está asociado en forma positiva con la tasa de creación de empresas, por ello un aumento de la actividad empresarial conlleva tasas de crecimiento económico más altas. El flujo de entrada de empresas en nuevos sectores de la economía y de salida de empresas de los sectores declinantes, poco rentables es un proceso que reasigna los recursos (trabajo y capital) en el total de la economía hacia sectores y empresas que, indefectiblemente, tienen mejoras en la productividad, facilitando la modernización del tejido empresarial.

RENTABILIDAD

Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla.

Mide la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y la utilización de las inversiones; su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades

Los economistas Audretsch y Thurik (2001), encontraron evidencias empíricas acerca de la relación entre el nivel de la actividad empresarial y las tasas de crecimiento económico. Estos autores señalan que la empresarialidad genera crecimiento económico debido a que es un vehículo para la innovación y el cambio, sin embargo, conceptualmente el vínculo no es automático.

El hecho de contar con más nacimientos de empresas por año no asegura un mayor crecimiento (Baumol, 1990), menos desarrollo sostenido, este está asociado con el ingreso de nuevas empresas en la economía que introducen innovaciones, capital y tecnología al mercado y amplían el ámbito de los negocios, asignando recursos a las áreas que explotan dichas innovaciones, generando eficiencias en el sector.

Es por ello que hoy en día las instituciones bancarias han vuelto la mirada a estas pequeñas unidades económicas y las ven rentables en cuanto al financiamiento de crédito, a pesar del alto riesgo que conlleva dicha acción. En tal sentido, algunos bancos han elaborado paquetes de créditos exclusivos para personas naturales o jurídicas que posean una micro pequeña empresa; buscan de ese modo, cubrir la demanda que no puede abastecer COFIDE mediante sus diversos programas de financiamiento (Caballero Saldarriaga, 2016).

Cabe indicar que los servicios financieros son elementos importantes porque contribuyen al desarrollo y a la competitividad de las micro y pequeñas empresas. Ya que los microempresarios no arriesgan el patrimonio personal, y surge la oportunidad de establecer mecanismos o cronogramas de pagos. Por ello se requiere de parte del Estado y de las entidades privadas una masiva difusión de nuevos productos que atiendan sus necesidades, como el leasing, las facturas conformadas, los descuentos por las letras de cambio, etc. (Medina, 2010).

Sin embargo, el problema central de las micro y pequeñas empresas es acceder al sistema bancario comercial, financiamiento que resulta el más caro del país. Son los propios micro- y pequeños empresarios, quienes denuncian esta situación, y si bien consideran que el mercado y el aspecto tecnológico son importantes para lograr sus objetivos estratégicos, le dan mayor ponderación al aspecto del financiamiento, ya que los montos que manejan como capital propio no cubren ni su capital de trabajo ni el de inversión, ambos elementos claves para crecer en un mercado competitivo. Asimismo, la falta de una verdadera cultura financiera en el sector de las micro- y pequeñas empresas origina que busquen otras alternativas de financiamiento, asumiendo incluso mayores costos financieros (Mauricio & Gomero, 2004).

CONTROL INTERNO

El Control Interno comprende la estructura, las políticas, el plan de organización, al conjunto de métodos y procedimientos, y cualidades del personal de la empresa que, aseguren que los activos estén debidamente protegidos, los registros contables sean reales, la información general sea válida, la eficacia de la actividad desarrollada, que las políticas y directrices sean marcadas por la dirección.

Control Interno es el proceso llevado a cabo por la Alta Dirección de una entidad, debe estar diseñado para brindar información segura y razonable con relación a los logros de los objetivos, bajo la premisa de optimizar y promover la eficacia, eficiencia, transparencia, economía y calidad de los procesos realizados por la entidad.

Base Legal

- Ley N° 27785 – Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República.
- Ley N° 28716 – Aprueba la Ley de Control Interno de las Entidades del Estado.
- Ley N°29743 – Ley que modifica el art. 10 de la Ley N°28716 la Ley de Control Interno de las Entidades del Estado.
- R.C. N°320-2006-CG – Normas de Control Interno.
- R.C. N°458-2008-CG – Guía para la implementación de Control Interno de las Entidades del Estado.

En un sentido más amplio se entiende por sistema de control Interno al conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, organizaciones, procedimientos y métodos, que incluye las actitudes de las

autoridades y del personal, que están organizadas e instaladas en cada entidad del estado. Asimismo, para alcanzar los objetivos y las políticas institucionales, es necesario trabajar en base a los elementos organizacionales que vienen a ser los componentes de control interno.

Componentes

- **Ambiente de Control.**
 - Filosofía de la Dirección
 - Integridad y Valores éticos
 - Administración estratégica
 - Estructura Organizacional
 - Administración de los recursos humanos
 - Competencia profesional
 - Asignación de autoridad y responsabilidad
 - Órgano de control institucional.
- **Evaluación de Riesgos**
 - Planeamiento de la gestión de riesgos
 - Identificación de los riesgos
 - Valoración de los riesgos
 - Respuesta al riesgo
- **Actividades de control**
 - Procedimientos de autorización y aprobación
 - Segregación de funciones
 - Evaluación costo beneficio
 - Controles sobre el acceso a los recursos o archivos
 - Verificación y conciliaciones

- Evaluación de desempeño
- Rendición de cuentas
- Documentación de procesos, actividades y tareas
- Revisión de procesos, actividades y tareas
- Controles para las tecnologías de la información y comunicación

- **Información y comunicación**

- Funciones y características
- Información y responsabilidad
- Calidad y suficiencia de la información
- Sistema de información
- Flexibilidad al cambio
- Archivo institucional
- Comunicación interna
- Comunicación externa
- Canales de comunicación

- **Supervisión**

- Normas básicas para las actividades de prevención y monitoreo
- Normas básicas para el seguimiento de resultados
- Normas básicas para los compromisos de mejoramiento

TRIBUTOS

Si las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019, no lograran tener un planeamiento tributario, es porque desconocen los beneficios de éste elemento como una herramienta, donde se considera aspectos muy importantes como; la cultura tributaria, el control tributario, las obligaciones tributarias, las

infracciones y sanciones. Es por ello que se buscó conocer este conjunto de teorías para que las empresas del rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería eviten tener problemas tributarios con la SUNAT.

Pucallpa es una ciudad que está creciendo y está conformada por muchas micro- y pequeñas empresas; es por eso que la Dirección Regional de Trabajo y Promoción de Empleo de la ciudad de Pucallpa ha empezado a establecer mecanismos adecuados de coordinación, ejecución y supervisión de las políticas dictadas por el sector en concordancia con la política del Estado, con los planes sectoriales y regionales, para apoyar a las micro y pequeñas empresas mediante capacitación y financiamiento; de esta manera las micro- y pequeñas empresas de los diferentes sectores y rubros pueden dar empleo a los habitantes de Pucallpa y sus alrededores, lo que a su vez permitirá satisfacer las necesidades de los usuarios y al público en general de la región Ucayali. En Pucallpa existen muchos micro - y pequeñas empresas que desarrollan sus actividades productivas y de comercio en diferentes sectores y rubros económicos. Según la SUNAT (2010), en la “Región de Ucayali existen 15 307 Mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de Mypes existentes en el país”. De estas Mypes, la mayoría se encuentran en la ciudad de Pucallpa, que es una de las ciudades más importantes de la región de Ucayali. Sin embargo, a nivel desagregado se desconoce qué características tienen las Mypes de Pucallpa. Por ejemplo, se desconoce si tienen acceso o no a Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

El marco metodológico de la investigación, considera, el enunciado del

planteamiento del problema, la formulación del problema, los objetivos, la justificación de la investigación, formulación de las hipótesis, las variables con sus respectivos indicadores, el tipo, nivel, método y diseño de investigación; además de las técnicas y el cuestionario.

Por lo expresado en los párrafos anteriores, **el enunciado del problema de investigación** es el siguiente:

7.1 Enunciado del problema

¿Cuáles son las principales Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”?

7.2 Objetivo general

Determinar las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”.

7.3 Objetivos específicos

- ✓ Describir cuáles son las principales características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”.
- ✓ Determinar propuestas de mejora del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

- ✓ Determinar propuestas de mejora de la rentabilidad, de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.
- ✓ Determinar propuestas de mejora del control interno de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.
- ✓ Determinar propuestas de mejora de los tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

7.4 Justificación de la investigación

Finalmente la investigación se justifica porque es importante ya que nos permitirá conocer a nivel descriptivo las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019; es decir, desde el punto de vista práctico, nos permitirá contar con los datos estadísticos precisos sobre las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Asimismo, la investigación también se justifica porque los resultados servirán de base para realizar otros estudios similares de las propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 y otros ámbitos geográficos conexos.

Finalmente, la investigación se justifica porque a través de su desarrollo y sustentación, obtendré mi título profesional de Contador Público, lo que a su vez permitirá que la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote, mejore los estándares de calidad, al exigir que sus egresados se titulen a través de la elaboración y sustentación de una tesis, conforme lo establece la Nueva Ley Universitaria y sus modificatorias.

VIII. REVISION DE LA LITERATURA

8.1 Antecedentes

8.1.1 Antecedentes Internacionales

FINANCIAMIENTO

Irma Recinos (2011), en su trabajo de investigación “El apoyo del estado a las micro y pequeñas empresas de el salvador. Caso: programa de dotación de calzado escolar en el departamento de San Vicente” Durante las décadas del cincuenta, sesenta y setenta, el enfoque económico predominante (en materia empresarial) era el de la producción en serie, siguiendo el modelo de industrialización impulsado en los Estados Unidos por Henry Ford; cualquier forma de organización fabril distinta al Fordismo era considerada como ineficiente y por lo tanto excluida de todo análisis económico; especialmente por ser considerada ineficiente en la intensidad de utilización de las energías. A mediados de los cincuenta las ventajas de las MIPYMES ya eran bien conocidas. Dentro de los beneficios más importantes se resaltaba el trabajo intensivo

en mano de obra, su adaptabilidad, la utilización de factores productivos locales, y reducción de la dependencia de las importaciones¹. Aun así, se consideraba que las empresas de menor tamaño eran solo transitorias y podían ser útiles únicamente en países que se encontraban iniciando el proceso de industrialización, el cual requeriría, eventualmente, la conformación de grandes empresas de producción en serie. Las empresas de menor tamaño no encontraban lugar dentro del sistema de producción en serie, debido a la ausencia de inversión que implicaba la adquisición de los bienes de capital necesarios para llevar a cabo la producción en masa. Esta incompatibilidad jugó desde un principio un factor en contra de las MIPYMES al considerarlas como un fenómeno plausible de ser incorporado a las economías industrializadas. Tal sesgo se mantuvo hasta la aparición de los conceptos de red y clúster empresaria¹². En esa época eran consideradas como signo de sub-desarrollo económico³ y su tamaño era concebido como un estadio menor que las grandes empresas, por lo que se creía estaban destinadas a desaparecer una vez el país se desarrollase. El papel de las MYPES empezó a tener fuerza hacia finales de la década de los años 70, con la crisis del Modelo Fordista. Por un lado, la crisis del petróleo encareció enormemente los precios de los energéticos y, por otro lado, la expansión económica de los países

desarrollados registrada en esa década comenzó a detenerse como consecuencia lógica de la caída del consumo. A razón de la crisis, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) empieza a recomendar que los países del “tercer mundo” ayuden a las MIPYMES, otorgándoles mayores incentivos y generando políticas de promoción⁴. Entra entonces en el debate público la preocupación por las MYPES de forma más definitiva y organizada. En los 80, con aparición del paradigma Post-Fordista al que se denominó “Especialización Flexible” de uso intensivo en información y conocimiento, se revaloró el papel de las MIPES dentro del proceso de crecimiento económico, ahora eran vistas como agentes de este cambio, debido a que el menor tamaño de estas empresas es considerado como signo de una mayor capacidad de adaptación e innovación. En la mayoría de los casos, el Estado advirtió esta situación y sumó sus esfuerzos por incentivar y apoyar a estas empresas. Asimismo, se vio su confrontación con las grandes empresas en términos de “formalidad”; mientras las segundas se encontraban legalmente constituidas, con beneficiosos incentivos gubernamentales, leyes laborales para los empleados y demás; las primeras permanecían sumergidas en la informalidad dada por el carácter “familiar” de la empresa. De esta forma, se solía denominar a las PYMES como el “sector informal” o la “economía sumergida”⁵. A las

cualidades de este sector, se sumaba la creación de empleos, en parte gracias a su flexibilidad, pero también a la informalidad del sector y su potencial para absorber la fuerza laboral desechada por el sector forma¹⁶, asimismo, por ser el sector capaz de palear la crisis, aún sin ayuda gubernamental⁷. Esto contribuyó a que las PYMES, antes vistas de forma negativa en cuanto a su contribución a la economía, empezasen a ganar respeto entre los economistas, no por su fortaleza en tiempos ordinarios, sino por su capacidad de subsistencia en época de crisis. Esta correlación fue reforzada con estudios que propulsaban a la microempresa rural como el instrumento de rescate de la población campesina en situación de pobreza; elevando los ingresos y mejorando la calidad de vida de los habitantes del campo, allí donde las grandes industrias no llegaban, o lo hacían con un esquema productivo que no contribuía al mejoramiento de la situación de la población rural. A partir de entonces, y bajo el nuevo paradigma, las pequeñas firmas empiezan a ser consideradas como eficientes, flexibles y dinámicas, especialmente en los países en desarrollo, que necesitaban firmas adaptables que lograsen sobrevivir a los efectos exteriores de las crisis.

Según Gilarias (2016), en el El Diario Finanzas Digitales - Venezuela, en su artículo: Importancia de la planificación fiscal y financiera de tu empresa. Nos

informa que, “Es en la crisis que nacen las grandes estrategias, la actitud es la clave, debemos desarrollar una cultura empresarial proactiva. La Crisis es tiempo de Oportunidades. (...) así mismo si nos mantenemos enfocados en nuestros objetivos tendremos mayores oportunidades para alcanzar nuestras metas. No hay nada peor que tomar decisiones en base a la improvisación. El enfoque, la planificación, la dedicación y constancia cuatro virtudes que ayudaran a llegar a puerto seguro”. Par 11.

Siguiendo con Gilarias Raul (2006), también nos menciona que ante la crisis “Es él momento de optimizar los recursos materiales y humanos. Maximizar los beneficios de nuestras empresas. Los empresarios nos encontramos con muchos retos. El incumplimiento de las normas legales puede devenir en problemas laborales y contingencias tributarios que pueden llegar a provocar el cierre temporal o definitivo de la empresa. Asesórese con profesionales contables, financieros, legales y tributarios y pague sus impuestos” Par 11.

Soria (2016), en su trabajo Capital & Bolsa - España, en su artículo: “Alerta ante la posible explosión de la burbuja en el mercado de deuda”. Nos informa que, “Desde la crisis financiera del 2008 hemos presenciado

una oleada de medidas por parte de los principales Bancos Centrales en cuanto a política monetaria se refiere con el fin de incentivar el crecimiento económico, apoyando sobretodo la financiación empresarial. Estas medidas no convencionales incluyen medidas de liquidez y plazos superiores de financiación, así como programas de flexibilización cuantitativa”. Par 1.

“A pesar de esto, ciertos inversores sugieren que los rendimientos negativos son un "signo de prosperidad." Y algunos gestores de bonos incluso han utilizado diferentes estrategias financieras para transformarlo en un rendimiento positivo. Sin embargo, a medida que los inversores buscan una mayor rentabilidad también lo hacen en cuanto al riesgo asumido, eso sí, bajo la esperanza de que los Bancos Centrales mantengan estas políticas a pesar de las consecuencias potencialmente adversas en el largo plazo”. (Soria Arturo, 2016, par 17)

“PIMCO, la mayor gestora de fondos especializada en estos activos, y el Estado chino han encontrado la clave para conseguirlo, que está en la divisa. La estrategia consiste en cubrir la divisa de los bonos en dólares, (swaps) algo que ambas instituciones están haciendo de momento con la deuda japonesa en yenes pero que seguramente terminarán por llevar a cabo la misma operación con la divisa europea”. (Soria Arturo, 2016, par

18)

“Cada vez más inversores particulares se lanzan a realizar este tipo de operaciones lo que reducirá el precio de los “swaps”; Entonces es cuando llega el problema donde lo más probable es que los inversores busquen nuevos lugares donde poder optimizar su rentabilidad, y por qué no, la próxima parada podría ser Europa”. (Soria Arturo, 2016, par 19)

RENTABILIDAD

Elder Garcia (2017), en su investigación Caracterización de la capacitación y competitividad de las MYPES comerciales rubro abarrotes del mercado Acomipomaler (Piura), año 2017, para obtener el título de contador, manifiesta que, La presente investigación cuyo objetivo fue determinar las características de la capacitación y la competitividad de las MYPE comerciales, rubro abarrotes del mercado ACOMIPOMALER, año 2017. En primera instancia se realizó una investigación detallada de los acontecimientos referidos a la realidad de la MYPE a nivel internacional, nacional y local para conocer las características del entorno en donde se desarrollan dichas empresas. La investigación fue cuantitativa- descriptiva de diseño no experimental de corte trasversal, se acudió a una muestra de 15 MYPE, 45 trabajadores y 68 clientes se aplicó la técnica de la encuesta y de instrumento el

cuestionario que fue validado por expertos y se identificó que en las MYPE bajo estudio es necesaria la capacitación ya que es una herramienta importante para mejorar el desempeño laboral. Por otro lado, los trabajadores carecen de habilidades e inseguridad en sus conocimientos que son necesarios para poder desempeñar correctamente sus funciones en el puesto de trabajo. Se determinó que los empresarios cuentan experiencia en el negocio, ofrecen productos de calidad a precios accesibles al consumidor logrando tener estas ventajas para ser más competitivas que las demás empresas del mercado.

Angells Valls (2016), en su artículo: “El cliente como centro de las estrategias financieras digitales”. Nos informa que, la innovación disruptiva implica crear los servicios que el cliente pueda necesitar en el presente o en el futuro. «Es empezar a pensar de manera diferente y mantener al cliente en el centro de la innovación», explicó”. Par 1.

“(…) La digitalización de la sociedad es una realidad que avanza rápidamente». La banca no es ajena a este volumen de actividad: se mueven 3.400 millones de euros de negocio en e-commerce, con un crecimiento anual estimado del 30%. Y dentro de los cambios experimentados, «el uso del móvil es fundamental para realizar acciones en la banca digital»”. (Valls Angells,

2015, par 3 - 4)

“«Cada cliente es diferente. Cada uno tiene necesidades distintas y reclama soluciones específicas». Por ello, el objetivo de las acciones que promueve 'La Caixa' es potenciar la relación digital. «Queremos crear servicios que no ofrezca nadie más, ganar eficiencia y seguir innovando»” (Valls Angells, 2015, par 7)

“La estrategia global que aplica 'La Caixa' se denomina Digital centricity e apoya en varios pilares básicos, entre los que se incluyen los servicios y procesos digitales orientados hacia la eficiencia; «Que el cliente tenga lo que necesita cuando lo necesita», indica Valls. También se contempla en este conjunto de elementos la innovación, para «mantener y hacer crecer el ecosistema financiero» y la cercanía con los clientes”. (Valls Angells, 2015, par 9)

“La puesta en marcha de esas nuevas propuestas tuvo que ver con el análisis del entorno financiero, que comenzó en la misma época. Ante la aparición de nuevos elementos como la banca “low cost o el “shadow banking, los responsables de la entidad se dieron cuenta de que el cliente empezaba a no diferenciar las ofertas entre sí. El precio y la atención eran los únicos elementos distintivos. «Creímos adecuado potenciarlos», dice Valls. Y para ello optaron por preguntar directamente al cliente qué era lo

que necesitaba”. (Valls Angells, 2015, par 11)

Gracias al Big Data, se reúnen, analizan y categorizan los datos dispersos de los usuarios, ofreciéndole la posibilidad de utilizarlos de forma sencilla y ágil. Cualquier operación es factible a partir de dispositivos móviles y páginas web. La automatización de los procesos permite pagar directamente con el móvil, incluso sacar dinero de los cajeros vinculando las tarjetas o realizar operaciones de contratación 'one click' (el 32% de las mismas ya se realiza así). (Valls Angells, 2015, par 14).

CONTROL INTERNO

Gerrero & Portillo & Denny (2010), en su tesis denominado “sistema de control interno con base al enfoque coso para la alcaldía municipal de san sebastián, departamento de San Vicente, para implementarse en el año 2010”, explica: las Alcaldías juegan un papel importante en el desarrollo local de cada municipio, ya que generan beneficios a la comunidad en la medida que satisfacen sus necesidades, su función principal es la de promover y fomentar el desarrollo local, y para lograrlo necesitan contar con una eficiente administración.

Por tal razón es necesario que exista una adecuada organización y funcionamiento que permita lograr sus objetivos, para ello es imprescindible que se cuente con

mecanismos definidos que ayuden a realizar las actividades administrativas, operativas y financieras en forma eficiente utilizando adecuadamente los recursos disponibles.

Por ello, se considera importante contribuir con la Alcaldía Municipal de San Sebastián, por medio del trabajo de investigación titulado “Sistema de Control Interno con base al enfoque COSO para la Alcaldía Municipal de San Sebastián para implementarse en el año 2010”. Con el propósito de aportar una herramienta que sirva de apoyo a la máxima autoridad de la institución, a los niveles gerenciales y demás jefaturas en el área de su competencia; que les permitan mejorar la gestión y la toma de decisiones para el cumplimiento de los objetivos institucionales.

Hluppi (2010), en su blog titulado: Control interno Hoy. Modelos de Control Interno. Dice que en los últimos años, a consecuencia de los numerosos problemas detectados en las entidades de corrupción y fraudes, que han involucrado hasta corporaciones internacionales, se ha fortalecido e implementado el Control Interno en diferentes países, ya que se han percatado de que este no es un tema reservado solamente para contadores sino que es una responsabilidad también de los miembros de los Consejos de Administración de las diferentes actividades económicas de cualquier organización o país.

La presente investigación data de los modelos de control aplicados a la auditoría informática, ya que los modelos de control son informes que permiten seguir las pautas para la elaboración de los sistemas de control interno, a continuación, se describen algunos modelos como son el COSO, el COCO, el CADBURY, el COBIT, el TURNBULL y el AEC por mencionar algunos, ya que existen muchos más modelos.

Agregando, Municipio al día (2013), en un artículo publicado en su página web titulado: El Sistema de Control, manifiesta El sistema Nacional de Control es descentralizado: en cada municipalidad debe existir un órgano de control institucional que depende directamente de la Contraloría General de la República. Sin embargo, esto no ocurre en un gran número de municipalidades distritales, no porque se quiera evadir las acciones de control sino porque su economía no lo permite. Por tal razón, es permitido que las municipalidades distritales coordinen con las provinciales a fin que estas cumplan con prestarles el apoyo necesario. El Control Gubernamental es interno y externo.

El control interno, Comprende las acciones de control previo, simultánea y de verificación posterior que realiza la Municipalidad, con la finalidad de que la gestión de sus recursos, bienes y operaciones se realicen eficiente y

correctamente. El control interno es previo, simultáneo y posterior: Lo que se busca con el control previo es anticiparse a los problemas que pudieran presentarse en el ejercicio de la gestión, a partir de la detección de posibles errores en la acción municipal, con el control simultáneo se busca corregir los problemas conforme estos se vayan presentando en el ejercicio de la gestión municipal. El control interno previo y simultáneo compete exclusivamente a las autoridades, funcionarios y servidores públicos de la municipalidad, el control interno posterior es ejercido por los superiores del servidor o funcionario municipal ejecutor de la actividad, y fundamentalmente por el órgano de control institucional. El control posterior busca corregir los problemas luego de que estos se presentan.

El Órgano de Control Institucional, tiene como misión promover la correcta y transparente gestión de los recursos y bienes de la Municipalidad, evaluando y verificando los aspectos administrativos del uso de los recursos y bienes de la municipalidad, así como la gestión y ejecución llevadas a cabo, en relación con las metas trazadas y los resultados obtenidos. Brinda especial atención a la legalidad y eficiencia de sus actos y operaciones.

Su ámbito abarca a todos los órganos de la Municipalidad y a todos los actos y operaciones de esta.

Este órgano se encuentra bajo la jefatura de un funcionario que depende funcional y administrativamente de la Contraloría General de la República, área que emite informes anuales al Concejo Municipal sobre el ejercicio de sus funciones y del estado del control del uso de los recursos municipales.

Sus observaciones, conclusiones y recomendaciones deben ser públicas. La auditoría de los estados financieros y presupuestarios de la municipalidad se realiza anualmente de acuerdo a lo establecido por la Contraloría General de la República.

El control externo, Está constituido por las políticas, las normas, los métodos y procedimientos técnicos que aplica la Contraloría General para supervisar la gestión pública, especialmente la captación y el uso de los bienes y recursos municipales. Si bien, el Órgano de Control Institucional realiza acciones de control posterior de manera permanente, la Contraloría General también está facultada para hacerlo, pero de manera selectiva, es decir, seleccionando a las instituciones públicas, para ello coordina con los OCI de cada municipalidad.

De otro lado Shinji Hatta (2007), catedrático japonés, señala, El fortalecimiento de los controles internos corporativos y la respuesta corporativa impulsada por las tecnologías de la información”, dice que a comienzos de los

siglos XXI, EE.UU., registró una serie de escándalos corporativos, en los que estuvieron implicados ejecutivos de diversas empresas. Una de las causas del escándalo, fue la escasez de información ofrecida, desde los niveles más bajos de la jerarquía corporativa, a los escalones más altos, ya que no se había establecido mecanismos de control interno. Todo esto afectaba la credibilidad de los estados financieros.

Al igual que en EE.UU., la divulgación problemática de información falsa en los estados financieros en Japón, desde la primavera del 2004, fomentó la desconfianza hacia el mercado de valores japonés y forzó la revisión global del sistema de divulgación japonés. Consecuentemente, en diciembre de 2004, el Consejo del Sistema Financiero de la Agencia de Servicios Financieros (FSA, por sus siglas en inglés) recomendó que la evaluación y verificación de los controles internos relativos a la notificación y registro de la información financiera, fueran obligatorias, para garantizar la credibilidad del sistema de divulgación.

TRIBUTOS

Maslucan Rojas (2015) en su tesis titulada: Implementación del Plan Estratégico Tributario como instrumento para prevenir contingencias tributarias durante el ejercicio fiscal 2015 de la empresa Molinorte

SAC. Concluye lo siguiente: En el presente trabajo de investigación se ha podido determinar que la empresa cuenta con puntos críticos en materia tributaria, por motivos de la no aplicación de un plan estratégico tributario. Se detectó que no existen políticas de control interno plasmadas en un documento, lo que aumenta el riesgo de que se generen contingencias tributarias, además se pudo detectar que los libros no se encontraban empastados en su totalidad, siendo esto una obligación tributaria de carácter formal que al ser incumplida y detectada por la Administración Tributaria devendría en una multa para la empresa. Asimismo se detectó que la empresa no ha establecido un importe fijo para la utilización de medios de pago, por lo que se encuentra riesgo de no bancarizar alguna de sus operaciones. Con la implementación del plan estratégico tributario efectuado en el ejercicio gravable 2014, la empresa ha realizado sus operaciones comerciales, financieras, contables y tributarias en concordancia con las normas tributarias vigentes, previniendo así contingencias tributarias, minimizando el riesgo tributario y a la vez el riesgo financiero, determinando el correcto impuesto a pagar. La aplicación del plan estratégico tributario en la empresa, arrojó resultados positivos, demostrando la efectividad de su aplicación y un efecto positivo tanto económicamente

como financieramente.

DC Rodríguez (2014); en su tesis titulada: Planeamiento tributario y su incidencia en la situación financiera de la empresa Inmobiliaria Santa Catalina SAC de la ciudad de Trujillo en el periodo 2013. Concluye lo siguiente: Se ha logrado determinar que la empresa Inmobiliaria Santa Catalina S.A.C. no ha venido cumpliendo sus obligaciones tributarias de manera integral, en especial lo relacionado a impuesto a la renta, así como los relacionados a los costos laborales y/o beneficios sociales de los trabajadores, lo cual ha generado inestabilidad en el desembolso de dichos compromisos. El incumplimiento de las obligaciones tributarias ha incidido de manera desfavorable en la situación económica y financiera de la empresa lo cual se ha traducido en la falta de liquidez, acumulación de compromisos y eventuales sanciones de carácter tributario, relacionados con las diferencias en las declaraciones juradas de tributos, lo cual crearon una incertidumbre en el normal funcionamiento de la empresa ante una visita por parte de la Administración Tributaria por ser una contingencia imprevista. Esta problemática se podría corregir con un adecuado Planeamiento Tributario, que implica un control previo de la aplicación de normas tributarias relacionadas con las declaraciones juradas mensuales y anuales, versus los

importes de los registros contables. Toda empresa debe poner en marcha la aplicación de un Planeamiento Tributario dado el impacto positivo, tanto económico como financiero, que se ha demostrado que genera disminuyendo significativamente la carga fiscal para la misma.

8.1.2 Antecedentes Nacionales

Del Aguila Lecy en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016” para obtener su título de Contador Público hace mención a Oroche M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quienes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes

legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa. Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; Respecto al financiamiento: el 32 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo ; Respecto a la capacitación: El 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años

RENTABILIDAD

Alarcón & Rosales (2014), en su tesis denominada: “Evaluación de la Gestión Económica – Financiera y su Implicancia en la Rentabilidad de la Empresa “Panificación

Arte Distribuidores SAC” de la Ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014” universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, en Chiclayo, Perú. Se recopilaron los datos a través de la observación y la entrevista, entre otros, y como instrumento de recolección de datos fue utilizado el cuestionario. Con los datos obtenidos los autores concluyen que:

- al analizar la rentabilidad a través del flujo de caja de los años históricos se observa que la tasa interna del retorno es menor a la tasa promedio de descuento que ha utilizado en la empresa por lo que el VAN es negativo, en efecto la rentabilidad proyectada ha sido de tendencia negativa y se contrasta ello con el ROE de dichos periodos (Alarcon R. & Rosales L; 2014, pág.162). Además la tasa promedio de crecimiento de las ventas anuales ascendió al 40.7% siendo los ingresos en punto de partida para las proyecciones de los rubros de los activos, (...) en el periodo 2014 se denota que existió la mejora en la gestión de las cuentas por cobrar en relación a nuestros proveedores, debido a las políticas implantadas en la proyección; asimismo ha existido un crecimiento en el patrimonio dando como resultados una mejora en el apalancamiento financiero; y por último el rendimiento para los accionistas ha crecido por la gestión puesta en la proyecciones determinadas. (Alarcón R. & Rosales L; 2014, pág.162 -

163).

CONTROL INTERNO

Mendoza (2015), en su tesis titulado; Caracterización del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua Pucallpa- Periodo 2014. La investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua – Pucallpa periodo 2014. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 18 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a una muestra poblacional representativa de 20 trabajadores de la Municipalidad Distrital de Sepahua, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las principales características del control interno: El 75% de los encuestados conoce la ley del control interno, el 25% no pone en práctica el principio de eficiencia, el 20% no pone en práctica el principio de eficacia, el 5% no aplica el principio de transparencia, en conclusión fueron que el 10% no aplica el componente de ambiente de control, el 15% no aplica el componente de actividades de control. Respecto a las principales características de la información financiera: El 35% no aplica el objetivo de la información financiera:

tomar decisiones de inversión y crédito en la municipalidad, el 30% no aplica las características de la información financiera presupuestal: confiabilidad, el 50% no aplica el objetivo de los estados financieros: suministro de información, el 60% no 19 aplica el objetivo de los estados financieros: evaluar la solvencia y liquidez, el 15% no aplica los objetivos de los estados financieros: en recomendación debe formar un juicio sobre el manejo del negocio y la gestión administrativa.

TRIBUTOS

Barrantes & Santos (2013), en su tesis titulada: El Planeamiento Tributario y la determinación del impuesto a la renta en la Empresa Ingeniería De Sistemas Industriales S.A. en el Año 2013. Concluye lo siguiente: El diseño e implementación de un Plan Tributario 2013 en la empresa, minimiza el riesgo tributario y a la vez el riesgo financiero, mejorando la liquidez de la empresa, determina el correcto impuesto evitando reparos posteriores que originen desembolsos innecesarios. Con la ayuda del Planeamiento Tributario 2013, se demuestra que económica y financieramente se obtienen resultados positivos, traducidos en liquidez y rentabilidad reflejadas en la utilidad de la misma y en el menor pago del Impuesto a la Renta sin recurrir a acciones elusivas y evasivas. La aplicación del Planeamiento Tributario arrojó resultados positivos en la

empresa en estudio, demostrando la efectividad de su aplicación y un efecto positiva tanto económica como financieramente en la determinación del Impuesto a la Renta, además la Gerencia debe establecer políticas y acciones de capacitación y actualización al personal, específicamente al personal del Área de Contabilidad en Temas Tributarios, principalmente en el Impuesto a la Renta que es el de mayor impacto en la empresa. La Planificación Tributaria, debe ser una parte relevante en la Organización de una empresa, ya que en la medida en que ésta planifique va a poder maximizar los ingresos y aplicar los beneficios tributarios que otorga la Ley, asimismo maximizar las utilidades del negocio y, por lo tanto, el retorno de la inversión de los propietarios. Toda empresa debe poner en marcha la aplicación de un Planeamiento Tributario dado el impacto positivo, tanto económico como financiero, que se ha demostrado que genera disminuyendo significativamente la carga fiscal para la misma.

Mundaca (2011), en su tesis titulada: Incidencia Financiera de la Aplicación de un planeamiento tributario en las empresas comerciales de la ciudad de Trujillo. Concluye lo siguiente: El planeamiento tributario en las empresas comerciales, como parte esencial de los negocios se encuentra sujeta a diferentes interpretaciones de acuerdo al interlocutor, quien para dar una imagen de actualización,

siempre atenderá a su cuestionamiento de manera reactiva. Las normas tributarias establecen una serie de obligaciones formales y de pago que las empresas deben cumplir adecuadamente a fines de evitar contingencias y la generación de multas y otras sanciones. Las conductas delictivas no forma parte de la planeación tributaria, debiéndose evitar a toda costa la simulación y las operaciones inventadas, ya que estas son delitos de defraudación fiscal. De acuerdo a los resultados obtenidos en un 95% de los entrevistados respondió que el planeamiento tributario tiene un impacto positivo; y es una herramienta que tiene el contribuyente para minimizar o disminuir lícitamente los efectos en el costo de los tributos que debe pagar.

8.1.3 Antecedentes Regionales

FINANCIAMIENTO

Del Aguila Lecy en su tesis “Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro librerías, del distrito de Callería, 2016” para obtener su título de Contador Publico hace mención a Oroche M. T. (2014), en su tesis “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio rubro librerías del distrito de Callería-Pucallpa, Provincia de Coronel Portillo, periodo 2011-2012”, cuyo objetivo

general fue: describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio-rubro librerías, del distrito de Callería - Pucallpa, provincia de Coronel Portillo periodo 2011-2012. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida una muestra poblacional de 8 Mypes, a quiénes se les aplicó un cuestionario de 23 preguntas cerradas, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios: El 87.5% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años, el 62.5% son del sexo masculino, el 62.5% tiene universidad completa. Respecto a las características de las Mypes: El 87.5% tienen entre cinco a diez años en el negocio, el 50% tiene más de tres trabajadores permanentes, el 50% tiene dos trabajadores eventuales, el 87.5% formó su Mypes por obtención de ganancias; Respecto al financiamiento: el 32 87.5% manifestó que su financiamiento es con terceros, el 75% manifestaron que financian su negocio por intermedio del Banco de Crédito, así mismo el 50% invirtieron en capital de trabajo ; Respecto a la capacitación: El 75% no recibieron capacitación antes del crédito recibido, el 50% recibió dos capacitación en los dos últimos años, el 37.5% su personal si ha recibido

capacitación, el 100% considera la capacitación como una inversión, el 37.5% capacitaron a su personal en prestación de mejor atención al cliente; Respecto a la rentabilidad: El 75% manifestaron que el financiamiento si mejoró la rentabilidad de sus empresas, el 75% manifestó que la rentabilidad de sus empresas si ha mejorado en los dos últimos años

RENTABILIDAD

Alarcón & Rosales (2014), en su tesis denominada: “Evaluación de la Gestión Económica – Financiera y su Implicancia en la Rentabilidad de la Empresa “Panificación Arte Distribuidores SAC” de la Ciudad de Chiclayo durante el periodo 2014” universidad católica santo Toribio de Mogrovejo, en Chiclayo, Perú. Se recopilaron los datos a través de la observación y la entrevista, entre otros, y como instrumento de recolección de datos fue utilizado el cuestionario. Con los datos obtenidos los autores concluyen que:

- al analizar la rentabilidad a través del flujo de caja de los años históricos se observa que la tasa interna del retorno es menor a la tasa promedio de descuento que ha utilizado en la empresa por lo que el VAN es negativo, en efecto la rentabilidad proyectada ha sido de tendencia negativa y se contrasta ello con el ROE de dichos periodos (Alarcon R. & Rosales L; 2014,

pág.162).

- Además la tasa promedio de crecimiento de las ventas anuales ascendió al 40.7% siendo los ingresos en punto de partida para las proyecciones de los rubros de los activos, (...) en el periodo 2014 se denota que existió la mejora en la gestión de las cuentas por cobrar en relación a nuestros proveedores, debido a las políticas implantadas en la proyección; asimismo ha existido un crecimiento en el patrimonio dando como resultados una mejora en el apalancamiento financiero; y por último el rendimiento para los accionistas ha crecido por la gestión puesta en las proyecciones determinadas. (Alarcón R. & Rosales L; 2014, pág.162 - 163).

CONTROL INTERNO

Mendoza (2015), en su tesis titulado; Caracterización del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua Pucallpa- Periodo 2014. La investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del control interno en la información financiera de la municipalidad distrital de Sepahua – Pucallpa periodo 2014. La investigación fue de tipo cuantitativa, nivel descriptivo, diseño no experimental, la técnica fue la encuesta y el instrumento el cuestionario pre estructurado con 18 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue

aplicado a una muestra poblacional representativa de 20 trabajadores de la Municipalidad Distrital de Sepahua, obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a las principales características del control interno: El 75% de los encuestados conoce la ley del control interno, el 25% no pone en práctica el principio de eficiencia, el 20% no pone en práctica el principio de eficacia, el 5% no aplica el principio de transparencia, en conclusión fueron que el 10% no aplica el componente de ambiente de control, el 15% no aplica el componente de actividades de control. Respecto a las principales características de la información financiera: El 35% no aplica el objetivo de la información financiera: tomar decisiones de inversión y crédito en la municipalidad, el 30% no aplica las características de la información financiera presupuestal: confiabilidad, el 50% no aplica el objetivo de los estados financieros: suministro de información, el 60% no aplica el objetivo de los estados financieros: evaluar la solvencia y liquidez, el 15% no aplica los objetivos de los estados financieros: en recomendación debe formar un juicio sobre el manejo del negocio y la gestión administrativa.

TRIBUTOS

Mundaca (2011), en su tesis titulada: Incidencia Financiera de la Aplicación de un planeamiento tributario en las empresas comerciales de la ciudad de Trujillo.

Concluye lo siguiente: El planeamiento tributario en las empresas comerciales, como parte esencial de los negocios se encuentra sujeta a diferentes interpretaciones de acuerdo al interlocutor, quien para dar una imagen de actualización, siempre atenderá a su cuestionamiento de manera reactiva. Las normas tributarias establecen una serie de obligaciones formales y de pago que las empresas deben cumplir adecuadamente a fines de evitar contingencias y la generación de multas y otras sanciones. Las conductas delictivas no forma parte de la planeación tributaria, debiéndose evitar a toda costa la simulación y las operaciones inventadas, ya que estas son delitos de defraudación fiscal. De acuerdo a los resultados obtenidos en un 95% de los entrevistados respondió que el planeamiento tributario tiene un impacto positivo; y es una herramienta que tiene el contribuyente para minimizar o disminuir lícitamente los efectos en el costo de los tributos que debe pagar.

8.1.4 Antecedentes Locales

FINANCIAMIENTO

Ponce (2016), en su tesis “Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015”, cuyo objetivo general fue Determinar y describir las principales características del

financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas en el distrito de Callería, 2015. Que el 81% de los representantes legales de las Mypes encuestadas, su edad fluctúa entre los 26 a 60 años; el 56% son del sexo femenino; el 57% tiene grado de instrucción superior no universitaria, y el 32% tiene secundaria. El 75% son de ocupación comerciante, el 69% tienen entre uno a cinco años en el rubro empresarial; el 100% son formales, el 75% tiene trabajadores permanentes, el 87% posee trabajadores eventuales; el 81% constituyó su Mypes por subsistencia.

Concluye Ponce, el 75% recibe financiamiento de terceros, el 76% recibe financiamiento de entidades bancarias y no bancarias, otorgándoles facilidades de crédito, siendo los más requeridos el Banco de Crédito con 25% y Mi Banco con 25%; los créditos recibidos el 50% fueron a corto plazo. El 75% pagó tasas de interés mensual de 1.83% a 8%; el 75% solicitó crédito de S/ 5,000 a S/ 50,000; el 63% de los créditos recibidos fue invertido en capital de trabajo y compra de mercadería.

Gálvez (2017), en su obra “Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016”, cuyo objetivo general fue: Describir las principales características del financiamiento

y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016. La investigación fue cuantitativo-descriptivo, no experimental-transversal-retrospectiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida a 15 microempresarios, cuyos resultados fueron: La mayoría de los representantes de las Mypes son adultos y tienen entre 26 años a más, el 67% son del sexo femenino, el 60% tienen grado de instrucción secundaria y la ocupación que predomina con 53% es empleado.

Las principales características de las Mypes del ámbito de estudio: El 60% tienen más de siete años en el rubro hospedajes del distrito de Yarinacocha, y son formales, contando de dos a más de tres trabajadores permanentes y eventuales; la mayoría de las Mypes se formaron por subsistencia. Financiamiento de las Mypes: El 60% se autofinancia y el 40% lo hace con financiamiento de terceros, recurriendo en su mayoría a entidades bancarias y no bancarias, ya que estas les permiten cumplir y priorizar sus planes a corto y mediano plazo. Desconociendo los plazos de sus créditos. Más aún, el 100% invirtió sus créditos en mejoramiento y/o ampliación de local. Rentabilidad de las Mypes: Las Mypes encuestadas, afirmaron que su rentabilidad mejoro en los últimos años gracias al financiamiento.

Finalmente se recomienda, para que las Mypes puedan subsistir y crecer, los micro empresarios tienen que preocuparse en obtener conocimiento respecto al manejo empresarial y sobre todo conocer la interpretación de los ratios básico en temas financieros.

RENTABILIDAD

Marilyn García (2016) en su investigación, Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro boticas, del distrito de Callería, periodo 2016

El presente trabajo de investigación, tuvo como objetivo general, describir las principales características del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las Mypes del sector comercio – rubro Boticas del distrito de Callería, periodo 2016. La investigación fue descriptiva, para el recojo de la información se escogió en forma dirigida de 20 Mypes, a quienes se les aplico un cuestionario de 32 preguntas cerrada, aplicando la técnica de la encuesta. Obteniéndose los siguientes resultados: Respecto a los empresarios y las Mypes: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% de los encuestados son adultos, el 40% es masculino y el 30% tiene secundaria completa. Así mismo, las principales características de las Mypes del ámbito de estudio son: el 50% afirman que

tienen más de 03 años en la actividad empresarial y el 65% de trabajadores eventuales. Respecto al financiamiento: los empresarios encuestados manifestaron que: el 75% financia su actividad económica con préstamos de terceros y el 85% obtuvo financiamiento de entidades financieras, el 70% fue solicitado al banco scotiabank. Respecto a la capacitación: los empresarios encuestados manifestaron que: el 65% si recibieron capacitación para el otorgamiento del crédito, el 35% se capacito en inversión del crédito financiero, y el 15% participo en otros seminarios. Respecto a la rentabilidad: el 90% manifestaron que, si ha mejorado su rentabilidad de sus empresas, el 95% manifestó que la rentabilidad si mejoro, y el 90% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en los dos últimos dos años, y el 85% la rentabilidad de sus empresas no ha disminuido en los últimos dos años.

CONTROL INTERNO

En este modo Mnihuari (2014), en su tesis titulada; caracterización del control interno y la información financiera en la municipalidad distrital de Yarinacocha – Periodo 2013, la presente investigación, tuvo como objetivo general: Describir las principales características del control interno y la información financiera en la municipalidad distrital de Yarinacocha periodo 2013. La investigación fue cuantitativa-descriptiva, para la población y muestra de la

información se escogió al azar a 69 empleados de la municipalidad distrital de Yarinacocha, a quién se les aplicó un cuestionario de 20 preguntas cerradas tipo Likert, aplicando la técnica de la encuesta tipo Likert. Obteniéndose los siguientes resultados: respecto a las principales características del control interno: El 62% conoce la ley del control interno, el 73% no pone en práctica el principio de eficiencia, el 80% no pone en práctica el principio de eficacia, el 71% no aplica el principio de transparencia, el 83% no aplica el componente de ambiente de control, el 78% no aplica el componente de actividades de control. Respecto a las principales características de la información financiera: El 80% no aplica el objetivo de la información financiera: tomar decisiones de inversión y crédito en la municipalidad, el 74% no aplica las características de la información financiera: confiabilidad, el 70% no aplica el objetivo de los estados financieros: suministro de información, el 74% no aplica el objetivo de los estados financieros: evaluar la solvencia y liquidez, el 79% no aplica los objetivos de los estados financieros: formar un juicio sobre el manejo del negocio y la gestión administrativa, el 68% no aplica los objetivos de las NICs en la presentación y revelación de los estados 21 financieros, el 68% no aplica el marco conceptual de las

NIFs en la presentación y revelación de los estados financieros.

TRIBUTOS

Sánchez (2013); en su tesis titulada: Efecto financiero en la aplicación de un planeamiento tributario en la gestión del departamento de Recursos Humanos de la empresa de Transportes Ave Fénix SAC para el periodo 2013. Tiene las siguientes conclusiones: En general de acuerdo a los resultados obtenidos el planeamiento tributario origina un efecto financiero positivo en la toma de decisiones en un 95% de eficiencia y una eficiencia de las decisiones tributarias de un 85%. De la aplicación del Planeamiento Tributario se muestra una mejora positiva a la Gestión del Departamento de Recursos Humanos de la empresa de Transportes Ave Fénix SAC representada con 92% de eficiencia a los resultados. Las contingencias financieras y tributarias negativas se han reducido mediante la aplicación del planeamiento tributario y se ven reflejadas en la correcta distribución de los recursos que se utilizaba en el Pago de Tributos y Beneficios sociales. El planeamiento Tributario aplicado al Departamento de Recursos humanos de la empresa de transportes Ave Fénix SAC no concibe conductas delictivas, debiéndose evitar la simulación, datos falsos, y operaciones inventadas, ya que estas son delitos de defraudación fiscal que podrían afectar

y dañar la salvaguarda de la empresa.

8.2 Marco Teórico

8.2.1 TEORÍAS DEL FINANCIAMIENTO

Respecto a las teorías del financiamiento citamos a Domínguez Fernández (2009), en sus postulados sobre “Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento”. Precisa que las empresas cuentan con acceso a fuentes de financiamiento, entre las que se encuentra principalmente la banca. Sin embargo, también se puede acceder a otras fuentes de financiamiento como el mercado de valores, que puede poseer ventajas comparativas con relación al financiamiento de la banca comercial como son: reducciones en el costo financiero, mayor flexibilidad de financiamiento, mejoramiento en la imagen de la empresa. Por lo tanto, es necesario que las empresas sepan efectuar un análisis cuidadoso de las alternativas que enfrentan, debiendo analizar los costos y beneficios de cada una de ellas.

Agrega Domínguez, sobre **Fuentes de financiamiento a corto plazo**; La empresa tiene la necesidad del financiamiento a corto plazo para el desarrollo y lograr sus actividades operativas. El financiamiento a corto plazo consiste en obligaciones que se espera que venzan en menos de un año y que son necesarias para sostener gran parte de los activos

circulantes de la empresa, como efectivo, cuentas por cobrar e inventarios.

Las empresas necesitan una utilización adecuada de las fuentes de financiamiento a corto plazo para una administración financiera eficiente. El crédito a corto plazo es una deuda que generalmente se programa para ser reembolsada dentro de un año ya que generalmente es mejor pedir prestado sobre una base no garantizada, pues los costos de contabilización de los préstamos garantizados frecuentemente son altos, pero a su vez representan un respaldo para recuperar

Por otro lado, tenemos las **Fuentes de financiamiento a largo plazo**; son las deudas a largo plazo y el capital. Usualmente es un acuerdo formal para proveer fondos pagaderos por más de un año y la mayoría es para alguna mejora que beneficiará a la compañía y aumentará las ganancias. Los préstamos a largo plazo usualmente son pagados de las ganancias, que se espera generar.

El proceso que debe seguirse en las decisiones de crédito para este tipo de financiamiento, implica basarse en el análisis y evaluación de la toda la información financiera; de las condiciones económicas de los diferentes mercados, lo que permitirá definir la viabilidad económica y financiera, es preciso mencionar que las deudas a largo

plazo deben ser contratadas para operaciones a largo plazo de las empresas.

Samuel Sanchez habla sobre estrategias “Es la determinación de los objetivos básicos a largo plazo de una empresa y la adopción de los cursos de acción y asignación de los recursos necesarios para alcanzarlos”.

Par 4.

Mientras que, (Contreras Sierra) menciona “Para Chandler (2003) la estrategia es la determinación de las metas y objetivos de una empresa a largo plazo, las acciones a emprender y la asignación de recursos necesarios para el logro de dichas metas. Pág. 161.

Por otro lado, tenemos a (Porter, 2016), que nos menciona lo siguiente “(...) La esencia de la estrategia está en elegir actividades que sean diferentes a los competidores, este trabajo de investigación que lanzó al mercado en el año 1980, fruto de años de investigación, fueron lo que certificaron para realizar un hito en la conceptualización y la práctica de los análisis de las empresas y sus competidores. Par 2.

Estrategias Según (Porter, 2016) son:

- **“Liderazgo en costos.** Que tiene como finalidad, vender las mercancías a precios unitarios extremadamente bajos, a través de una reducción en los costos”. Par 5.
- **“Diferenciación.** Elaborar o vender productos que sean

originales, que puedan lograr distinguirse de la competencia y que tengan la particularidad de no ser fácilmente imitables por la competencia”. Par 6.

- **“Enfoque.** Tiene como finalidad de orientar la atención en un segmento específico del mercado, en otro sentido, concentra los esfuerzos en producir o vender mercancías que puedan llenar las expectativas del cliente”. Par 7.

Sin embargo, para (Sanchez Vilorio, 2012), las estrategias se caracterizan por:

- **“La incertidumbre:** acerca del entorno, el comportamiento de los competidores y las referencias de los clientes”. Par 8.
- **“La complejidad:** derivada de las distintas formas de percibir el entorno y de interrelacionarse éste con la empresa”. Par 9.
- **“Los conflictos organizativos:** entre los que toman decisiones y los que están afectados por ellas”. Par 10.

Las cinco fuerzas de Estrategias

Según (García Nava & Paredes Hernández) 2014, nos menciona las cinco fuerzas de Porter, para tener estrategias muy eficaces ante nuestros adversarios.

- **“Amenaza de entrada de nuevos competidores:** El mercado o el segmento no es atractivo dependiendo de si las barreras de entrada son fáciles o no de franquear por nuevos participantes que puedan llegar con nuevos recursos y capacidades para apoderarse de una porción del mercado”.

(García nava & paredes Hernández, 2014), pág. 6

- **“La rivalidad entre los competidores:** Para una corporación será más difícil competir en un mercado o en uno de sus segmentos donde los competidores estén muy bien posicionados, sean muy numerosos y los costos fijos sean altos, pues de manera constante estará enfrentada a guerras de precios, campañas publicitarias agresivas, promociones y entrada de nuevos productos”. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 6
- **“Poder de negociación de los proveedores:** Un mercado o segmento del mercado no será atractivo cuando los proveedores estén muy bien organizados gremialmente, tengan fuertes recursos y puedan imponer sus condiciones de precio y tamaño del pedido. La situación será aún más complicada si los insumos que suministran son claves para nosotros, no tienen sustitutos o son pocos y de alto costo. La situación será aún más crítica si al proveedor le conviene estratégicamente integrarse hacia adelante”. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 6
- **“Poder de negociación de los compradores:** Un mercado o segmento no será atractivo cuando los clientes están muy bien organizados, el producto tiene varios o muchos sustitutos, no es muy diferenciado o es de bajo costo para el cliente, lo que permite que pueda hacer sustituciones por igual o a muy bajo costo. A mayor organización de los

compradores mayores serán sus exigencias en materia de reducción de precios, de mayor calidad y servicios y, por consiguiente, la corporación tendrá una disminución en los márgenes de utilidad. La situación se hace más crítica si a las organizaciones de compradores les conviene estratégicamente integrarse hacia atrás”. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 6-7

– **Amenaza de ingreso de productos sustitutos al mercado:**

Un mercado o segmento, no es atractivo si existen productos sustitutos reales o potenciales. La situación se complica si, los sustitutos están más avanzados tecnológicamente o pueden entrar a precios más bajos, reduciendo los márgenes de utilidad de la corporación y de la industria. (García N. & Paredes H, 2014) pág. 7, nos dice las Seis barreras de la ventaja competitiva; Porter, identificó seis barreras de entrada que podían usarse para crearle a la corporación una ventaja competitiva: (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 7

- **Economía de escala:** Supone al que las posea, debido a que sus altos volúmenes, le permiten reducir sus costos, dificulta a un nuevo competidor entrar con precios bajos. Por ejemplo, en la actualidad, la caída de las barreras geográficas y la reducción del ciclo de vida de los productos, obliga a evaluar, si la búsqueda de economías de escala en mercados locales, resta flexibilidad y nos hace vulnerables frente a

competidores más ágiles que operan globalmente. (García nava & paredes Hernández) 2014, pág. 7.

- **Diferenciación del producto:** Se asume que, si la corporación, diferencia y posiciona con fuerza su producto, la compañía entrante, debe hacer cuantiosas inversiones para reposicionar a su rival. Hoy en día, la velocidad de copia, con la que reaccionan los competidores, a mejorar el producto existente, buscando crear la percepción de una calidad más alta, erosionan esta barrera. (García nava & paredes Hernández, 2014) pág. 7.
- **Triplay:** Tabla que está hecha de varias capas finas de madera pegada de modo que sus fibras queden entrecruzadas.
- **Inversiones de capital:** Según García nava & paredes Hernández, 2014, pág.7-8, consideran que si la corporación tiene fuertes recursos financieros tendrá una mejor posición competitiva frente a competidores más pequeños, le permitirá sobrevivir más tiempo que éstos en una guerra de desgaste, invertir en activos que otras compañías no pueden hacer, tener un alcance global o ampliar el mercado nacional e influir sobre el poder político de los países o regiones donde operan. Actualmente en la mayor parte de los países del mundo se han promulgado leyes antimonopólicas tratando por lo menos en teoría de evitar que las fuertes concentraciones de capital destruyan a los competidores más

pequeños y más débiles. La creación de barreras competitivas mediante una fuerte concentración de recursos financieros es un arma muy poderosa si la corporación es flexible en la estrategia, ágil en sus movimientos tácticos y se ajusta a las leyes antimonopólicas. No obstante, su fuerza financiera, la corporación debe considerar que los pequeños competidores pueden formar alianzas o recurrir a estrategias de nichos. Advierte que, “Si se efectúa un ataque en la proporción de 1 contra 10 hay que comparar, en primer lugar, la sagacidad y la estrategia de los generales contendientes...”.

- **Desventaja en costos independientemente de la escala:**

García nava & paredes Hernández, 2014, pág. 8, indica que sería el caso cuando compañías establecidas en el mercado tienen ventajas en costos que no pueden ser emuladas por competidores potenciales independientemente de cual sea su tamaño y sus economías de escala. Esas ventajas podían ser las patentes, el control sobre fuentes de materias primas, la localización geográfica, los subsidios del gobierno, su curva de experiencia. Para utilizar esta barrera la compañía dominante utiliza su ventaja en costos para invertir en campañas promocionales, en el rediseño del producto para evitar el ingreso de sustitutos o en nueva tecnología para evitar que la competencia cree un nicho.

- **Acceso a los canales de distribución:** García nava &

paredes Hernández, 2014 pág. 8, comentan que, en la medida que los canales de distribución para un producto estén bien atendidos por las firmas establecidas, los nuevos competidores deben convencer a los distribuidores que acepten sus productos mediante reducción de precios y aumento de márgenes de utilidad para el canal, compartir costos de promoción del distribuidor, comprometerse en mayores esfuerzos promocionales en el punto de venta, etc., lo que reducirá las utilidades de la compañía entrante. Cuando no es posible penetrar los canales de distribución existentes, la compañía entrante adquiere a su costo su propia estructura de distribución y aún puede crear nuevos sistemas de distribución, y apropiarse de parte del mercado.

- **Política gubernamental:** continuando con García nava & paredes Hernández 2014, pág. 8, indican que, las políticas gubernamentales pueden limitar o hasta impedir la entrada de nuevos competidores expidiendo leyes, normas y requisitos. Los gobiernos fijan, por ejemplo, normas sobre el control del medio ambiente o sobre los requisitos de calidad y seguridad de los productos que exigen grandes inversiones de capital o de sofisticación tecnológica, y que además alertan a las compañías existentes sobre la llegada o las intenciones de potenciales contrincantes. En la actualidad, la tendencia es a la desregularización, a la eliminación de subsidios y de

barreras arancelarias, a concertar con los influyentes grupos de interés político y económico supranacionales y, en general, a navegar en un mismo océano económico donde los mercados financieros y los productos están cada vez más entrelazados.

8.2.2 ESTRATEGIAS FINANCIERA:

Para Villareal Reyes, la estrategia financiera empresarial, debe estar concebida en dos momentos, que se interrelacionan mutuamente: La planeación y el control. En primera instancia se debe considerar en el marco que ésta se manifiesta dentro de la estrategia empresarial; y después evaluar los resultados económico-financieros actuales de manera de corregirlo en la planeación a través de un plan de acción. Pág. 2, par 2.

Continuando con Villareal Reyes, pag 7, par 22, nos menciona que: “La estrategia financiera de una organización consiste en las acciones combinadas que ha emprendido la dirección y que pretende para lograr los objetivos financieros y luchara por la misión de la organización. Una estrategia es la mejor manera de conseguir la inversión (los recursos económicos) necesaria para generar el negocio o para expandir ya sea con recursos de potenciales accionistas o recursos de entidades, incluyéndome la forma de pago que mejor satisfaga al negocio. Dentro de la estrategia financiera se incluyen los

costos y precios de venta que harán del negocio un éxito;Thompson & Strickland (2004: 10-12)”.

Elementos de la Estrategia Financiera

Van Horne, 1993; manifiesta que, la estrategia financiera comprende tres decisiones fundamentales que las organizaciones deben considerar: inversión, financiamiento y dividendos. Cada una de éstas debe relacionarse con los objetivos de la organización; la combinación óptima de las tres maximizará el valor de la organización para los accionistas.

Principales Estrategias Financieras de las Empresas.

Villareal Reyes, en su pag 8, par 23; escribe sobre, las principales estrategias financieras de las empresas son: a Largo Plazo y Corto Plazo.

A Largo Plazo son:

Sobre la inversión:

Es cuando la empresa propone una estrategia ofensiva o de reorientación, incluso, en ocasiones defensiva, entonces es muy probable que las decisiones sobre la inversión apunten hacia el crecimiento.

Villareal Reyes, manifiesta que, el crecimiento interno de cada empresa u organización, obedece a la necesidad de ampliar el negocio como consecuencia de que la demanda ya es mayor que la oferta, o por el hecho de

haber identificado la posibilidad de nuevos productos y/o servicios que demanden la ampliación de la inversión actual, o sencillamente porque los costos actuales afectan la competitividad del negocio.

- **Sobre la estructura financiera:**

Según Villareal Reyes, manifiesta que, la definición de la estructura de financiamiento permanente de la empresa deberá definirse en correspondencia con el resultado económico que ésta sea capaz de lograr. (...) cabe destacar que las estrategias al respecto apuntan directamente hacia el mayor o menor riesgo financiero de la empresa, por lo que en la práctica, en muchas ocasiones se adoptan estrategias más o menos arriesgadas en dependencia del grado de aversión al riesgo de los inversores y administradores, o simplemente como consecuencia de acciones que conllevan al mayor o menor endeudamiento, o sea, no a priori o elaboradas, sino resultantes.

- **Sobre la retención y/o reparto de utilidades:**

Villareal Reyes, Par, 33-34, indica que, las empresas definen su estrategia de retención y/o reparto de utilidades conforme a determinados aspectos, entre los que pueden mencionarse: la posibilidad del acceso a préstamos a largo plazo para financiar nuevas inversiones, la posibilidad de los dueños de alcanzar mayor retribución en una inversión

alternativa, el mantenimiento del precio de las acciones en los mercados financieros en el caso de las sociedades por acciones, entre otros aspectos. Este tipo de estrategia se encuentra estrechamente vinculada a la de estructura financiera, pues esta decisión tiene un impacto inmediato sobre el financiamiento permanente de la empresa, y provoca consecuentemente, variaciones en la estructura de las fuentes permanentes.

A Corto Plazo son:

- Sobre el capital de trabajo:

Continuando con Villareal Reyes, el capital de trabajo de la empresa está conformado por sus activos circulantes o corrientes, entendiéndose por administración del capital de trabajo a las decisiones que involucran la administración eficiente de éstos, conjuntamente con el financiamiento corriente o pasivo circulante (...) obedecen al criterio de selección del axioma central de las finanzas modernas, a saber, la relación riesgo – rendimiento. En tal sentido, existen tres estrategias básicas: agresiva, conservadora e intermedia.

- Sobre el financiamiento corriente:

Villareal Reyes, Par.40; El financiamiento corriente de la empresa, llamado el pasivo circulante, está compuesto por fuentes espontáneas (cuentas y efectos por pagar, salarios, sueldos, impuestos y otras retenciones

derivadas del normal funcionamiento de la entidad), así como por fuentes bancarias y extra bancarias (representadas por los créditos que reciben las empresas provenientes de bancos y de otras organizaciones), reporta un costo financiero que en dependencia de la fuente se presenta de forma explícita o no.

- Sobre la gestión del efectivo:

Continuando con Villareal Reyes, Par.48: comenta; las decisiones sobre el efectivo de la empresa, por su importancia en el desempeño, generalmente se establecen las políticas que deberán seguirse con los factores condicionantes de la liquidez de la empresa, a saber, los inventarios, los cobros y los pagos.

Según Villareal Reyes Par.49-51; las acciones fundamentales con relación al efectivo son:

- “Reducir el inventario tanto como sea posible, cuidando siempre no sufrir pérdidas en venta por escasez de materias primas y/o productos terminados”.
- “Acelerar los cobros tanto como sea posible sin emplear técnicas muy restrictivas para no perder ventas futuras”.

“Retardar los pagos tanto como sea posible, sin afectar la reputación crediticia de la empresa, pero aprovechar cualquier descuento favorable por pronto pago”.

8.2.3 TEORIAS DE LA RENTABILIDAD

Bertein (2016), en “Rentabilidad”, precisa que la rentabilidad la noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. La rentabilidad es la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

La Rentabilidad en el análisis contable.

La importancia del análisis de la rentabilidad viene determinada porque, aun partiendo de la multiplicidad de objetivos a que se enfrenta una empresa, basados unos en la rentabilidad o beneficio, otros en el crecimiento, la estabilidad e incluso en el servicio a la colectividad, en todo análisis empresarial el centro de la discusión tiende a situarse en la polaridad entre rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda actividad económica.

La base del análisis económico-financiero se encuentra en la cuantificación del binomio rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una triple funcionalidad:

Análisis de la rentabilidad.

Análisis de la solvencia, entendida como la capacidad de la empresa para satisfacer sus obligaciones financieras (devolución de principal y gastos financieros), consecuencia del endeudamiento, a su vencimiento. Análisis de la estructura financiera de la empresa con la finalidad de comprobar su adecuación para mantener un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los límites económicos de toda actividad empresarial son la rentabilidad y la seguridad, normalmente objetivos contrapuestos, ya que la rentabilidad, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, por otra parte, el fin de solvencia o estabilidad de la empresa está íntimamente ligado al de rentabilidad, en el sentido de que la rentabilidad es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de rentabilidad es un requisito necesario para la continuidad de la empresa.

Niveles de Análisis de la rentabilidad empresarial

De acuerdo a Sánchez Ballesta (2002), Pág.4; aunque cualquier forma de entender los conceptos de resultado e inversión determinaría un indicador de rentabilidad, el estudio de la rentabilidad en la empresa lo podemos realizar en dos niveles, en función del tipo de

resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

“Primer nivel de análisis conocido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la financiación u origen de los mismos, por lo que representa, desde una perspectiva económica, el rendimiento de la inversión de la empresa”.

“Segundo nivel, la rentabilidad financiera, en el que se enfrenta un concepto de resultado conocido o previsto, después de intereses, con los fondos propios de la empresa, y que representa el rendimiento que corresponde a los mismos”.

- **Rentabilidad económica.**

Mide la tasa de devolución producida por un beneficio económico, respecto al capital total, incluyendo todas las cantidades prestadas y el patrimonio neto. Además, es totalmente independiente de la estructura financiera de la empresa.

Sanchez Segura (1994) Pág. 161; “tiene por objetivo medir la eficacia de la empresa en la utilización de sus inversiones, comparando un indicador de beneficio (numerador del ratio) que el activo neto total, como

variable descriptiva de los medios disponibles por la empresa para conseguir aquellos (denominador del ratio). Llamando RN al resultado neto contable, AT al activo neto total y RE a la rentabilidad económica, (...)"

Para Sánchez Ballesta (2002), Pág.5, "(...) la rentabilidad económica sea considerada como una medida de la capacidad de los activos de una empresa para generar valor con independencia de cómo han sido financiados, lo que permite la comparación de la rentabilidad entre empresas sin que la diferencia en las distintas estructuras financieras, puesta de manifiesto en el pago de intereses, afecte al valor de la rentabilidad".

En la revista Actualidad Empresarial (2006), Pág.4; la rentabilidad económica mide la capacidad de los activos de una empresa para generar valor, independientemente de cómo hayan sido financiados y de las cuestiones fiscales. Una rentabilidad económica pequeña puede indicar: exceso de inversiones en relación con la cifra de negocio, ineficiencia en el desarrollo de las funciones de aprovisionamiento, producción y distribución, o un inadecuado estilo de dirección.

Cálculo de la Rentabilidad Económica

Según Espinoza Salas, considera la siguiente

Formula:

Rentabilidad Económica = Beneficio antes de imp.

y Tributos/Activo Total

“El ratio de rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés Return on Investments, rentabilidad de las inversiones)”. (Espinoza David), Pág.1.

Cuando más elevado sea esta ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo.

La fórmula de cálculo es la siguiente:

$$\text{ROI} = (\text{BAII}) / \text{Activo neto} \times 100$$

La rentabilidad económica puede ser descompuesta en dos ratios más, que permiten simplificar el proceso de la interpretación en el análisis. Estos dos ratios individuales son la rotación del activo y el margen operativo.

$$\text{ROI} = \text{BAII} / \text{Ventas} \times \text{Ventas} / \text{Activo Neto}$$

Donde:

$$\text{BAII} / \text{Ventas} = \text{Margen Operativo}$$

$$\text{Ventas} / \text{Activo Neto} = \text{Rotación del Activo}$$

“El ratio de rentabilidad económica también es denominado ROI (del inglés return on investments rentabilidad de las inversiones)”. (Espinoza David) Pág. 1.

“Cuando más elevado sea este ratio, mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo”. (Espinoza David) Pág. 1.

Esta rentabilidad económica (rendimiento del activo) puede compararse con el coste medio de la financiación, si cumple la siguiente condición:

Si la “Rentabilidad económica > Coste medio de la financiación”. (Espinoza David) Pág. 1.

“Significa que el beneficio de la empresa es suficiente para atender el coste de la financiación”. (Espinoza David) Pág. 1.

- **Rentabilidad financiera.**

O «ROE» (por sus iniciales en inglés, Return on equity) correlaciona el beneficio económico con los recursos necesarios para obtener utilidad. Dentro de una organización empresarial, muestra el retorno para los accionistas de la misma, que son los únicos proveedores de capital que no tienen ingresos fijos. La rentabilidad puede verse como una medida de cómo una compañía invierte fondos para generar ingresos. Se suele expresar como porcentaje. Cuyo cálculo es:

$$\text{ROE} = \frac{\text{Beneficio neto antes de impuestos}}{\text{Fondos propios}}$$

De acuerdo a Sánchez Ballesta (2002), “Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término

rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori” Pág. 2.

Según, Crece Negocios, finanzas de empresa (2012), “(...) un índice que mide la relación entre la utilidad o la ganancia obtenida, y la inversión o los recursos que se utilizaron para obtenerla”.

Para Sánchez Vilorio (2012), Pág. 10, la rentabilidad financiera o de los fondos propios, denominada en la literatura anglosajona, return on equity (ROE), es una medida referida a, un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado... también puede considerarse una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica... Además, en La rentabilidad financiera se puede contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de

resultado y en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Para Espinoza D. & Prieto G. Pág.1, “La rentabilidad financiera es, para las empresas con ánimo de lucro, la ratio más importante, ya que mide el beneficio neto generado en relación a la inversión de los propietarios de la empresa”.

- **Cálculo de la rentabilidad financiera**

“Este ratio también se denomina ROE (del inglés return on equity, rentabilidad del capital propio)”. (Espinoza D. & Prieto G) Pág.1.

De acuerdo a Amondarain Arteche, Zubiaur Etcheverry & Carballo Esteban (2013) pág. 5. “(...) La perspectiva financiera de la rentabilidad, la cual será del máximo interés para los accionistas y para la empresa. En el primer caso para tomar sus decisiones de inversión en la empresa, en el segundo, para disponer de un criterio para tomar decisiones sobre el modelo de financiación que implique, en su caso una mejora en la rentabilidad de los recursos propios, si bien tal decisión afectara por otros aspectos relevantes como, por ejemplo, la solvencia de la empresa”.

- **Relación entre Rentabilidad Económica y**

Financiera

Segund Sánchez Juan (2002), Pág 4-5, “La relación entre ambos tipos de rentabilidad vendrá definida por el concepto conocido como apalancamiento financiero, que, bajo el supuesto de una estructura financiera en la que existen capitales ajenos, actuará como amplificador de la rentabilidad financiera respecto a la económica siempre que esta última sea superior al coste medio de la deuda, y como reductor en caso contrario”.

▪ Utilidad Bruta.

Para Ferrer Quea (2009) pág 196, par 6. “(...) la utilidad bruta es la diferencia entre el producto neto de las ventas y el costo de las mismas; por lo tanto, la utilidad bruta es el resultado de la combinación de dos elementos –volumen y precio– que constantemente están sujetos a cambios que influyen en definitiva sobre el importe de la utilidad generada

▪ Utilidad Neta:

Para Méndez Villanueva, pág. 99, La utilidad neta es “El valor residual de los ingresos de una entidad lucrativa, después de haber disminuido sus costos y gastos relativos reconocidos en el estado de resultados siempre que estos últimos sean menores a dichos ingresos, durante un periodo contable; en caso contrario, es decir, cuando los costos y gastos sean superiores a los

ingresos, la resultante es una pérdida neta”.

Según la revista Crece Negocios (2012) Par 17, en su trabajo “La utilidad neta también llamada utilidad del ejercicio o *ingresos netos* es la ganancia o pérdida obtenida por la empresa; se obtiene a partir de la diferencia entre la utilidad antes de impuestos y los impuestos”.

Cálculo de la Utilidad Neta:

La utilidad neta se calcula de la siguiente manera:

$$\begin{array}{r} \text{Ventas o ingresos} \\ (-) \text{ Costo de mercadería vendida} \\ \hline = \text{Utilidad Bruta} \\ (-) \text{ Gastos operacionales} \\ \hline = \text{Utilidad operativa} \\ + \text{ Otros ingresos} \\ (-) \text{ Otros gastos} \\ (-) \text{ Impuestos} \\ \hline = \text{UTILIDAD NETA} \end{array}$$

Interpretación de los Ratios de Liquidez y Rentabilidad de la Empresa.

Según Arcoraci Eliana, P 1, par 1, “Los Ratios resultan de gran utilidad para los Directivos de cualquier

empresa, para el Contador y para todo el personal económico de la misma por cuanto permiten relacionar elementos que por sí solos no son capaces de reflejar la información que se puede obtener una vez que se vinculan con otros elementos, bien del propio estado contable o de otros estados, que guarden relación entre sí directa o indirectamente, mostrando así el desenvolvimiento de determinada actividad”.

Continuando Arcoraci Eliana, P 1, par 2, nos dice que “Los Ratios, constituyen una herramienta vital para la toma de decisiones. Sirven para obtener un rápido diagnóstico de la gestión económica y financiera de una empresa. Cuando se comparan a través de una serie histórica permiten analizar la evolución de la misma en el tiempo, permitiendo análisis de tendencia como una de las herramientas necesarias para la proyección Económico – Financiera”.

Según (Rodríguez Josefina, par 9) “(...) tratan de evaluar la cantidad de utilidades obtenidas con respecto a la inversión que las originó, ya sea considerando en su cálculo el activo total o el capital contable (Guajardo, 2002). Se puede decir entonces que es necesario prestar atención al análisis de la rentabilidad porque las empresas para poder sobrevivir necesitan producir utilidades al final de un ejercicio económico, ya que sin ella no podrán atraer

capital externo y continuar eficientemente sus operaciones normales”. (Rodriguez F.)

- **Ratio de Liquidez:**

Según la revista Caballero Bustamante, par 4, nos dice que “Son aquéllos que miden la disponibilidad de recursos líquidos en la empresa para afrontar las obligaciones de corto plazo. Los más importantes son”.

▪ **Liquidez.**

“También llamado de Liquidez Corriente o de Liquidez General, es el ratio más conocido en este aspecto”. (Caballero Bustamante, par 5).

Según la revista Caballero Bustamante, par 6, “(...) la liquidez es la capacidad de un activo para convertirse en dinero.

Continuando con la revista Canallero Bustamante, Par 7; indica que, Dado que el activo corriente (o de corto plazo) está formado por los activos más líquidos con los que cuenta la empresa (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales, valores de fácil negociación y existencias), al compararlo con el pasivo corriente, esta ratio revela la capacidad de la firma para cumplir con sus obligaciones inmediatas.

Está dado por la expresión:

$$\text{Liquidez} = \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo}$$

- **Prueba Ácida:**

Continuando con Caballero Bustamante, par 18, nos informa “Este ratio, al igual que el anterior, en la evaluación de la liquidez, pero adoptando un mayor grado de exigencia, al tomar en cuenta únicamente las partidas más líquidas del activo corriente (caja y bancos, cuentas por cobrar comerciales y valores de fácil negociación), dejando de lado las menos líquidas (existencias y gastos pagados por anticipado).

Se expresa:

$$\text{Liquidez} = \frac{((\text{Activo corriente} - \text{Existencia} - \text{gastos pagados por anticipado}) / \text{Pasivo corriente})}$$

Capital de Trabajo:

La revista Caballero Bustamante, par 21, indica que, “A diferencia de los otros indicadores, este no se expresa como una razón, sino más bien como un saldo monetario, equivalente a la diferencia entre el Activo Corriente y el Pasivo Corriente. Cuanto más amplia es la diferencia, mayor es la disponibilidad monetaria de la empresa para llevar a cabo sus operaciones corrientes, luego de haber cubierto sus deudas de corto plazo”.

$$\text{Capital de trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

Ratios de Rentabilidad

Según la revista Caballero Bustamante, par 29, dice que, se encargan de medir la ganancia generada por determinada variable, por ejemplo, el patrimonio, las ventas, los activos, el capital social, etc. Es decir, evalúan la utilidad neta producida por estos.

- Rentabilidad Patrimonial:

Según la Revista Caballero Bustamante, par 30, También llamado ROE (Return On Equity en inglés), es el más conocido en este aspecto. En su forma más simple, se expresa a través de la relación:

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Tal como se infiere de la ecuación, este indicador muestra la cantidad de utilidad neta generada por cada sol invertido en la empresa como patrimonio. Evidentemente, la meta es que el indicador sea lo más alto posible, a través de la maximización de la utilidad.

$$\text{Rentabilidad Patrimonial} = \frac{\text{Utilidad (o pérdida) Neta}}{\text{Patrimonio} - \text{utilidad (o pérdida)}}$$

- Rentabilidad de los Activos:

De acuerdo a la revista Caballero Bustamante, par 38, indica que; ésta ratio, también conocido como ROA (Return on Assets en inglés), toma en cuenta el aporte de los activos a las utilidades de la compañía.

Continuando con la revista Caballero Bustamante, par. 39; “Cuanto más alto la ratio, más rentables son los activos. Una ratio elevada es sinónimo de activos muy eficientes y productivos, en tanto que uno bajo se asocia a la baja productividad o a la ineficiencia en su manejo. Las instalaciones sobredimensionadas, en las que se convive con una elevada capacidad instalada ociosa, son un claro ejemplo de esto último. Una empresa así tendrá, muy probablemente, una ratio modesta”.

Su formula:

$$\text{Rentabilidad de los Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$$

Rentabilidad de las Ventas Netas:

Caballero Bjustamante, par. 42; “Tal como los demás indicadores de rentabilidad, este, también conocido como Margen de Utilidad Neta, cuantifica el aporte de una determinada variable a las utilidades. En este caso, la variable aportante son las ventas. La ratio, pues, mide qué porcentaje de cada sol vendido se convierte en ganancia” y se expresa así:

$$\text{Rentabilidad de las Ventas Netas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas Netas}}$$

La revista Caballero Bustamante, par 43, indica que; “Idealmente, cada sol vendido debería

transformarse en un sol de utilidades. Pero sabemos que eso es imposible, pues las ventas tienen que hacer frente a una gran diversidad de costos. Entonces, uno de los objetivos debe ser minimizar los costos, procurando que la mayor parte posible de los ingresos por ventas se transforme en utilidades.

Margen Bruto:

En la revista Caballero Bustamante, par 45; Se denota de la siguiente forma:

$$\text{Margen Bruto} = \text{Utilidad Bruta} / \text{Ventas Netas}$$

Continuando con (Caballero Bustamante, par 45) nos dice que, “Tal como se deduce de la expresión matemática, aquí se evalúa la capacidad de las ventas para generar utilidad bruta, es decir, aquella utilidad de la primera parte del proceso productivo, anterior al costo de ventas. Cuanto más elevado sea el margen, más elevada será la capacidad de la empresa para cubrir sus costos operativos, establecer sus precios de venta y obtener una utilidad neta”.

Capital:

Según, (Economía, s.f.) “Se entiende por capital el conjunto de bienes producidos que sirven para producir otros bienes. Capital en sentido financiero es toda suma de dinero que no fue consumida por su propietario, sino que ha sido ahorrada y colocada en el mercado

financiero, bien sea comprando acciones, obligaciones, Fondos Públicos, o bien haciendo imposiciones en entidades de depósito, etcétera, con la esperanza de obtener una renta posterior en forma de dividendos o intereses”. Par 1.

Costo:

Según Gómez (2001), en su obra “El costo se define como el valor sacrificado para adquirir bienes o servicios mediante la reducción de activos o al incurrir en pasivos en el momento en que se obtienen los beneficios”. Par 3.

Estado de situación Financiera:

Según Grupo Ciclo & Gestion (2013), Par 2. “El Estado de Situación Financiera es un estado financiero básico que informa en una fecha determinada la situación financiera de la empresa y está estructurado por el Activo, Pasivo y Patrimonio. para el Estado (es una manera de conocer si los impuestos están siendo determinados correctamente), para los acreedores (para otorgar con seguridad créditos con los recursos que posee la compañía) y para los gerentes (permite decidir sobre la capacidad de endeudamiento de la empresa, acerca de la rotación tanto de inventarios como de las cuentas por cobrar, las medidas que tomarán para cumplir con las obligaciones a corto y largo plazo etc”.

- **Inversión:**

“Inversión es un término económico que hace referencia a la colocación de capital en una operación, proyecto o iniciativa empresarial con el fin de recuperarlo con intereses en caso de que el mismo genere ganancia”. Según (Definición ABC, s.f.), Par 1.

Ratios financieras:

“También conocidos indicadores o índices financieros, son razones que nos permiten analizar los aspectos favorables y desfavorables de la situación económica y financiera de una empresa”. Según Crece Negocios f., Par 1.

Rentabilidad:

Según Gerencia (2010), par 1-3; en su trabajo “La rentabilidad hace referencia al beneficio, lucro, utilidad o ganancia que se ha obtenido de un recuso o dinero invertido. La rentabilidad se considera también como la remuneración recibida por el dinero invertido, (...) En el mundo de las finanzas se conoce también como los dividendos percibidos de un capital invertido en un negocio o empresa. La rentabilidad puede ser representada en forma relativa (en porcentaje) o en forma absoluta (en valores)”.

Utilidad:

- Según Finanzas (2005), indica “Es la cualidad o capacidad

que tienen los Bienes de satisfacer las necesidades humanas, sean éstas de cualquier naturaleza, de carácter individual o colectivo. En otras palabras, es la satisfacción que se deriva del Consumo de alguna cantidad de un Bien. El concepto de Utilidad en economía es totalmente subjetivo, no siendo posible medirlo objetivamente” Par 3.

8.2.4 TEORÍAS DE CONTROL INTERNO

Cervera Rodríguez, Julia Inés jcer3000@yahoo.com (2017), El control interno como herramienta estratégica de la gerencia financiera en una compañía farmacéutica El control Interno ha tomado mayor importancia en los últimos años, porque se ha convertido en un mecanismo que le permite a las compañías medir su gestión y comprobar la eficiencia en el logro de objetivos financieros. Ante esta posición, el control interno existe en las organizaciones como una herramienta creada para disminuir los riesgos no solo a nivel financiero sino, a nivel de mejoramiento de procesos y participación de la alta gerencia; es así como este trabajo está basado en mostrar algunos conceptos de control interno como herramienta gerencial, logrando evidenciar el valor agregado que proporciona dicho proceso.

8.2.5 Teoría del Tributo

Isamar Avila lunes, 29 de noviembre de 2010
TEORIA GENERAL DEL TRIBUTO POTESTAD

TRIBUTARIA Es la facultad que tiene el Estado de crear, modificar o suprimir unilateralmente tributos. La creación obliga al pago por las personas sometidas a su competencia. Implica, por tanto, la facultad de generar normas mediante las cuales el Estado puede compeler a las personas para que le entreguen una porción de sus rentas o patrimonios para atender las necesidades públicas.

Cuando el pueblo expresa su voluntad soberana para reformar el estado, plasma en su Constitución la existencia, organización y funcionamiento de sus órganos, los cuales quedan sometidos al orden jurídico en el ejercicio de las atribuciones necesarias para su desempeño. De esta manera la fuerza del estado se transforma en poder publico, sometido al derecho, que le sirve de medida en su manifestación, ya que toda su actuación deberá realizarse dentro del marco señalado por Ley.

8.3 Marco conceptual

8.3.1 Definición del financiamiento

Torres (2017), indica “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras”, define al financiamiento como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se

considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

De manera que, entre todas las actividades que desarrollan una empresa u organización, la relacionada con el proceso de obtención del capital que necesita para funcionar, desarrollarse, así como expandirse óptimamente es de las más importantes, la forma de conseguirlo y acceder al mismo es lo que se denomina financiamiento.

Definición ABC (2014), en “Definición de financiamiento”, como el conjunto de recursos monetarios financieros que se destinarán a para llevar a cabo una determinada actividad o proyecto económico. La principal particularidad es que estos recursos financieros son generalmente sumas de dinero que llegan a manos de las empresas, o bien de algunas gestiones de gobierno, gracias a un préstamo y sirven para complementar los recursos propios. En tanto, en el caso de los gobiernos, una determinada gestión puede solicitarla ante un organismo financiero internacional para poder hacer frente a un déficit presupuestario grave.

López Bautista (2016), en “Fuentes de financiamiento” nos dice que los ahorros personales: Para la mayoría de los negocios, la principal fuente de capital, proviene de ahorros y otras formas de recursos personales. Frecuentemente, también se suelen utilizar las tarjetas de crédito para financiar las necesidades de los negocios. Los amigos y los parientes: Las fuentes privadas como los amigos

y la familia, son otra opción de conseguir dinero, éste se presta sin intereses o a una tasa de interés baja, lo cual es muy benéfico para iniciar las operaciones. Bancos y Uniones de Crédito: Las fuentes más comunes de financiamiento son los bancos y las uniones de crédito. Tales instituciones proporcionarán el préstamo, solo si usted demuestra que su solicitud está bien justificada. Las empresas de capital de inversión: Estas empresas prestan ayuda a las compañías que se encuentran en expansión y/o crecimiento, a cambio de acciones o interés parcial en el negocio

8.3.2 Definición de la rentabilidad

Yanine & Revilla (2010), en “Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo”, define a la rentabilidad como un elemento que se aplica a toda acción económica en la que se reúnen factores materiales, humanos y financieros con el fin de obtener resultados. Es el objeto económico a corto plazo que las compañías deben alcanzar, relacionado con la obtención de un beneficio necesario para el buen desarrollo de la empresa. Se puede definir, además, como el resultado de todas las decisiones financieras que toma la administración de una empresa.

Del mismo modo, Zamora (2011), define en “Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán”. La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una

empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades.

La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados. En general se denomina a la rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo produce los capitales utilizados en el mismo.

La rentabilidad, se puede definir que es un ratioeconómico que compara los beneficios obtenidos en relación con recursos propios de la empresa. Es decir, obtener más ganancias que pérdidas en un campo determinado. Por otro lado, es el rendimiento, ganancia que produce una empresa. Se llama gestión rentable de una empresa la que no sólo evita las pérdidas, sino que, además, permite obtener una ganancia, a un excedente por encima del conjunto de gastos de la empresa. Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener unos resultados. En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las aproximaciones doctrinales que inciden en una u otra faceta de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados 28 en el mismo. Esto supone la comparación

entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas, según que el análisis realizado sea a priori o a posteriori.

8.3.3 Definición del control interno

Sistema de Control Interno se llama al conjunto de acciones, actividades, planes, políticas, normas, registros, procedimientos y métodos, incluido el entorno y actitudes que desarrollan autoridades y su personal a cargo, el objetivo es prevenir posibles riesgos que afectan a una entidad pública. Fundamenta su estructura basada en cinco componentes funcionales:

6. Ambientes de control
7. Evaluación de riesgo
8. Actividades de control gerencial
9. Información y comunicación
10. Supervisión

Beneficio de contar con un sistema de control interno

Los beneficios son:

- Reduce los riesgos de corrupción
- Logra los objetivos y metas establecidos
- Promueve el desarrollo organizacional
- Logra mayor eficiencia, eficacia y

transparencia en las operaciones

- Asegura el cumplimiento del marco normativo
- Protege los recursos y bienes del Estado, y el adecuado uso de los mismos
- Se cuenta con información confiable y oportuna
- Fomenta la práctica de valores
- Promueve la rendición de cuentas de los funcionarios por la misión y objetivos encargados y el uso de los bienes y recursos asignados

Implementación del sistema de control interno

Para implementar se debe cumplir las tres fases siguientes:

Planificación

Inicia con el compromiso formal de la Alta Dirección y la constitución de un Comité responsable de conducir el proceso. Comprende además las acciones orientadas a la formulación de un diagnóstico de la situación en que se encuentra el sistema de control interno de la entidad con respecto a las normas de control interno establecidas por la CGR, que servirá de base para la elaboración de un plan de trabajo que asegure su implementación y garantice la eficacia de su funcionamiento.

Ejecución

La ejecución comprende el desarrollo de las acciones previstas en el plan de trabajo, en dos niveles secuenciales: a nivel de entidad y a nivel de procesos. El primer nivel establece las políticas y normativa de control necesarias para la salvaguarda de los objetivos institucionales bajo el marco de las normas de control interno y componentes que éstas establecen; en el segundo, sobre la base de los procesos críticos de la entidad, previa identificación de los objetivos y de los riesgos que amenazan su cumplimiento, se procede a evaluar los controles existentes a efectos de que éstos aseguren la obtención de la respuesta a los riesgos que la administración ha adoptado.

Evaluación

En esta Fase comprende las acciones orientadas al logro de un apropiado proceso de implementación del sistema de control interno y de su eficaz funcionamiento, a través de su mejora continua.

Es importante saber que el sistema de control interno está a cargo de la propia entidad pública. Su implementación y funcionamiento es responsabilidad de sus autoridades, funcionarios y servidores. ¿Cuál es el rol de la Contraloría? La CGR es responsable de la evaluación del sistema de control interno de las entidades del Estado. Sus resultados contribuyen a fortalecer la institución, a través de las recomendaciones que hace de conocimiento de la administración para las acciones

conducentes a superar las debilidades e ineficiencias encontradas.

8.3.4 Definición de los tributos

En el ámbito económico, el tributo es entendido como un tipo de aportación que todos los ciudadanos deben pagar al Estado para que este los redistribuya de manera equitativa o de acuerdo a las necesidades del momento. Exceptuando algunos casos, los tributos se pagan mediante prestaciones monetarias y se pueden agrupar en tres categorías: impuestos, contribuciones y tasas. (Crespo Eva)

En el caso de los **impuestos, se pagan sin que se reciba nada concreto a cambio**. Los impuestos contribuyen al sostenimiento general de los gastos públicos, pero **el ciudadano no recibe ninguna prestación concreta** a cambio de esos impuestos que paga.

El impuesto es el hecho imponible; se trata de la circunstancia o presupuesto de hecho (de naturaleza jurídica o económica), fijado por la ley para configurar cada tributo, **cuya realización origina el nacimiento de la obligación tributaria principal**; es decir, el pago del tributo. Por ejemplo, la obtención de renta es el hecho imponible en el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (en adelante IRPF) o la posesión de un bien inmueble el del Impuesto de Bienes Inmuebles.

El pago de impuestos es necesario para sostener los gastos públicos, la distribución de la renta, buscar una

mayor eficiencia de la economía y suavizar las crisis. Los distintos tipos de impuestos están presentes en varias actividades de la vida, tanto a la hora de pagarlos como a la hora de ver para qué sirve su cobro.

Aunque parezca obvio, el primer paso para que debamos pagar tributos es que los tributos existan. El que tiene la capacidad para establecer tributos es el Estado. Las constituciones de los diferentes países suelen reconocer una obligación de todos los ciudadanos de **contribuir al sostenimiento de los gastos públicos** y la **potestad del Estado para crear tributos**.

Pero claro, en los estados modernos existen **diversos niveles de descentralización**. Por ejemplo, en España tenemos otras administraciones además de la central. Hay comunidades autónomas y entidades locales, como municipios y diputaciones provinciales. En cada país suelen existir unas normas para delimitar la competencia en las diversas potestades relacionadas con los tributos.

Clarificada la competencia de cada nivel, para que el Estado pueda exigir impuestos y otros tributos lo primero es establecerlos. Es decir, el Estado no puede llegar y decir a cada ciudadano: “como estáis obligados al sostenimiento de los gastos públicos, me vas a pagar tanto para que yo pueda gastar”. Debe establecerse algo concreto, **debe concretarse esa obligación**. Y esa obligación solamente se

puede establecer mediante **una ley aprobada por el Parlamento** (en el caso español, el nacional o los autonómicos).

Pero la complejidad de la vida moderna hace que solamente con la ley, sea muy complicado determinar cómo se tienen que exigir los tributos. Normalmente la ley prevé su propio desarrollo por unas normas aprobadas por el Gobierno, que dispone de los medios materiales y humanos para entrar en detalles de carácter más técnico y que escapan a las posibilidades de los representantes parlamentarios elegidos por los ciudadanos.

Dentro de la ley se establece una pieza clave que se denomina **hecho imponible**. Se trata de un hecho que, una vez realizado, genera el nacimiento de la obligación del pago del tributo. Es decir, algunos de los hechos del ciudadano generan **la obligación de pagar impuestos**, o cualquier otro tributo. Los hechos imponibles pueden ser de diverso tipo. Por ejemplo, en el IRPF es la obtención de renta por el contribuyente, surgiendo la obligación de pagar el impuesto.

Pero una cosa es que se genere esa obligación y otra cosa es que se pague. Puede haber ciudadanos que decidan que no van a pagar impuestos. Por ello, la ley prevé **mecanismos para evitar que la gente deje de pagar los tributos** que les corresponda. Una vez clarificado lo que

debe ser según la ley, el contribuyente puede decidirse a cumplir con lo que dicta la Administración. Pero, no obstante, puede discrepar. Existen mecanismos para ello. Se pueden plantear diversos tipos de recursos ante la Administración y, después, ante la justicia.

Según la Ley General Tributaria, los **impuestos** son tributos exigidos **sin contraprestación**, cuyo hecho imponible está constituido por negocios, actos o hechos de naturaleza jurídica o económica que ponen de manifiesto la capacidad contributiva del sujeto pasivo como consecuencia de la **posesión de un patrimonio, la circulación de bienes o la adquisición o gasto de la renta**. Es decir, que los impuestos son pagos que se realizan porque se demuestra la capacidad de hacer frente al pago para financiar con ello la administración pública.



FUENTE: SUNAT

Ley Mypes

Las micro y pequeñas empresas

Bernilla M. (2017), en su "Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento", nos dice que, una Micro y pequeña empresa es una entidad que, operando en

forma organizada, combina la técnica y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener ganancia.

Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña, microempresa independientemente de la magnitud de sus recursos humanos o económicos. Las Micro y pequeñas empresas se definen: (a) Por su dimensión. - Se considera el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de venta, etc., (b) Por la tecnología. - Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la maquinaria), y (c) Por su organización. - Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Agrega Bernilla, el 20 de diciembre del (2016), se publicó el D. Leg. N° 1269 establecimiento un Régimen Mype tributario-RMT, para contribuyentes que sus ingresos netos no superen las 1700 UIT.

Ley del Control interno

LEY ORGÁNICA DEL SISTEMA NACIONAL DE CONTROL Y DE LA CONTRALORÍA GENERAL DE LA REPÚBLICA

TÍTULO I –DISPOSICIONES GENERALES.

CAPÍTULO I –ALCANCE, OBJETIVO Y ÁMBITO DE APLICACIÓN DE LA LEY

Artículo 1° - Alcance de la ley. La presente Ley establece las normas que regulan el ámbito, organización, atribuciones y funcionamiento del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República como ente técnico rector de dicho Sistema.

Cuando en ella se mencione los vocablos Sistema, Contraloría General y Ley, se entenderán referidos al Sistema Nacional de Control, a la Contraloría General de la República y a la Ley Orgánica del Sistema Nacional de Control y de la Contraloría General de la República, respectivamente.

Ley de los Tributos

Sunat 2019 Sistema tributario nacional. En mérito a facultades delegadas, el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Legislativo No. 771 dictó la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir desde 1994, con los siguientes **objetivos**:

- Incrementar la recaudación. Brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad.
- Distribuir equitativamente los ingresos que corresponden a las Municipalidades.

El Código Tributario constituye el eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos.

IX METODOLOGÍA

9.1 Tipo y Nivel

9.1.1 Tipo

El tipo de la investigación fue cuantitativo, porque en la recolección de datos y la presentación de los resultados se utilizaron procedimientos estadísticos e instrumentos de medición.

9.1.2 Nivel

El nivel de investigación fue descriptivo, debido a que sólo me limité a describir la principal característica de la variable en estudio.

9.2 Diseño de la investigación

El diseño que se utilizó en la investigación es no experimental – transversal-retrospectivo-descriptivo.

M  **O**

Donde:

M = Muestra conformada por las micro y pequeñas empresas encuestas.

O = Observación de las variables: Financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos.

9.2.1 Cuantitativo

Esta investigación fue cuantitativa, porque se utilizó estadísticas e instrumentos de medición para cada dimensión.

9.2.2 No experimental

"La investigación no experimental o *ex-post-facto* es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones". De hecho, no hay condiciones o estímulos a los

cuales se expongan los sujetos del estudio. Los sujetos son observados en su ambiente natural, en su realidad.

9.2.3 Transversal

En esta investigación se recolectaron datos en un solo momento y en un tiempo único, cuyo propósito fue describir las variables y analizar su interrelación en un solo momento.

9.2.4 Retrospectivo

En esta investigación; se indagó sobre hechos ocurridos en el pasado.

9.2.5 Descriptivo

En esta investigación me limité a describir las 31 preguntas tal como se observan en la realidad en el momento en que se recoge la información.

9.3 Población y muestra

9.3.1 Población

En esta investigación la población fue constituida por 30 micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019, información que fue obtenida a través del trabajo de campo que realizó el investigador en el distrito de Callería de la ciudad de Pucallpa departamento de Ucayali.

9.3.2 Muestra

De la población de estudio se tomó como muestra a 30 micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro

compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 el cual representa el 100% del universo.

9.4 Definición y operacionalización de variables

| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
|--|---|--|--|
| Perfil de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características de los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Edad | Razón: Años |
| | | Sexo | Nominal: Masculino Femenino |
| | | Grado de instrucción | Nominal: Sin instrucción Primaria Secundaria Instituto Universidad |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Perfil de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019 | Giro del negocio de las micro y pequeñas empresas. | Nominal: Especificar |
| | | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas. | Razón -Un año -Dos años -Tres años -Más de tres años |
| | | Objetivo de las micro y pequeñas empresas. | Nominal: Maximizar ganancias Dar empleo a la familia Generar ingresos para La familia Otros: especificar |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |

| | | | |
|---|--|--|--|
| Financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características relacionadas con el financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | A donde acudió para obtener el financiamiento | Nominal: -Entidades bancarias..... ... -Prestamistas o |
| | | Qué tasa de interés mensual pagó | Cuantitativa: Especificar la tasa |
| | | Que monto Promedio de crédito solicitó | Cuantitativa: Especificar cantidad |
| | | Tiempo del crédito que solicitó | Nominal: -corto plazo: - Largo plazo: ... |
| | | El crédito financiero ha sido invertido en: | Nominal: - Capital de trabajo (%). - Mejoramiento y/o ampliación del local |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Rentabilidad de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Percepción que tienen los propietarios y/o gerentes de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron | Nominal: Si No |
| | | La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno | Nominal: Si No |
| | | . La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó | Nominal: Si No |

| | | | |
|---|---|---|---------------------------|
| | | La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años | Nominal: Si No |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Son algunas características relacionadas a la control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Cuenta con control interno | Nominal: Si No |
| | | Conoce algo referente al control interno | Nominal: Si No |
| | | Mejoraría el control interno su empresa | Nominal: Si No |
| | | Mejoraría el control interno su empresa | Nominal: Si No |
| | | Desearía contar con control interno | Nominal: Si No |
| | | Estaría dispuesto a ser capacitado sobre el control interno | Nominal: Si No |
| Variable | Definición conceptual | Definición operacional: Indicadores | Escala de medición |
| Tributos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta | Son algunas características relacionadas a los tributos de las micro | Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria | Nominal: Si No |

| | | | |
|--|--|--|----------------------|
| de triplay del distrito de Callería, 2019. | y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa | Nominal: Si No |
| | | Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos | Nominal: Si No |
| | | Están los Libros de Contabilidad al día | Nominal: Si No |
| | | Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo | Nominal: Si No |
| | | Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria | Nominal: Si No |
| | | Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos | Nominal: Si No |
| | | Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa | Nominal: Si No |

| | | | |
|--|--|---|----------------------|
| | | Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos | Nominal: Si No |
| | | Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario | Nominal: Si No |
| | | Estaría dispuesto a ser capacitado en tributos | Nominal: Si No |

Fuente: Amalia (2019).

Cabe mencionar que en el presente trabajo de investigación se tomó como principales variables al financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos, en cambio las variables: Perfil de las micro y pequeñas empresas y perfil de los propietarios y/o gerentes, son variables complementarias.

9.5 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

9.5.2 Técnicas

Se empleó para relacionar el sujeto de estudio con el objeto, dotando al investigador de una teoría y un método adecuado para que la investigación tenga una orientación correcta y el trabajo de campo arroje datos exactos y confiables.

9.5.3 Instrumentos

Para Abel Flames (2001), “los instrumentos de recolección de datos son recursos metodológicos que materializan la obtención de los datos, informaciones y/o aspectos relevantes de la investigación” (p. 36).

El instrumento utilizado para recolectar los datos de esta investigación fue, una lista de cotejo, según Kuder Richardson citado

por Abel Flames (2001), define “Lista de cotejo, escala de diferencial semántica bipolar y cuestionario de preguntas cerradas con opciones de respuestas dicotómicas (SI-NO)”. (p. 53).

9.6 Plan de análisis

Los datos de las encuestas se transformaron en una data, la misma que aplicando el programa SPSS Científico, se obtuvo las tablas y figuras estadísticas correspondientes de las preguntas planteadas; luego, dichos resultados se analizaron tomando en cuenta los antecedentes y las bases teóricas de la investigación.

9.7 Resultado del análisis

Respecto a los empresarios.

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 56.67% (17) tienen entre 20 a 40 años de edad, el 43.33% (13) tienen de 41 a 60 años de edad. (Ver tabla N° 1).
- El 36.67% (11) de los representantes encuestados son de sexo M (Masculinos) y el 63.33% (19) son F (Femeninos). (Ver tabla N° 2).
- El 36.67% (11) tienen secundaria completa, 40% (12) tienen superior universitaria completa, 13.33% (4) tienen superior universitaria incompleta y el 10% (3) superior no universitaria completa. (Ver tabla N° 3).

Respecto a las características de las microempresas.

- El 20% (6) tienen un año de antigüedad, 20% (6) tienen dos años de antigüedad, el 13.33% (4) tres años de antigüedad y el 46.67% (14) tienen más de tres años de antigüedad. (Ver tabla N° 4).

- El 16.67% (5) de los representantes encuestados tienen como objetivo dar empleo a la familia, el 70% (21) tienen como objetivo generar ingresos para la familia y el 13.33% (4) tienen como objetivo otros. (Ver tabla N° 5).

Respecto al financiamiento

- El 40% (12) de los representantes encuestados acudieron a entidades bancarias para obtener financiamiento, el 60% (18) no acudieron a ninguno. (Ver tabla N° 6).
- El 16.67% (5) de los representantes de la encuesta pagaron una tasa de interés mensual de 3 a 3.9 %, el 6.66% (2) entre 4 a 4.5%, el 16.67% (5) de 5 a más y el 60% (18) ninguno. (Ver tabla N° 7).
- El 6.67% (2) de los representantes encuestados solicitaron crédito un promedio de 1000 a 10000, 23.33 % (7) entre 11000 a 20000, 10% (3) de 21000 a más y un 60 % (18) no solicitaron ningún crédito. (Ver tabla N° 8).
- El 26.67% (8) de los representantes encuestados solicitaron crédito a corto plazo, el 13.33% (4) solicitaron a largo plazo, mientras que un 60% (18) no solicitaron ninguno. (Ver tabla N° 9).
- El 36.67 % (11) de los representantes encuestados indican que el crédito financiero ha sido invertido en Capital de Trabajo, el 3.33 % (1) indica que ha invertido en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que un 60% (18) no invirtió en ninguno. (Ver tabla N° 10).

Respecto a la rentabilidad

- El 36.67% (11) de las micro y pequeñas empresas encuestadas han mejorado su rentabilidad con el financiamiento, el 63.33% (19) no mejoraron. (Ver tabla N° 11).
- El 66.67% (20) de las micro y pequeñas empresas indican que la rentabilidad ha mejorado con la capacitación y un 33.33 % indica que no mejora la rentabilidad con la capacitación. (Ver tabla N° 12).
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado la rentabilidad con el control interno y 23.33% (7) no ha mejorado con control interno porque no lo realizaron. (Ver tabla N° 13).
- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó y un 23.33% (7) indica que no mejoro la rentabilidad. (Ver tabla N° 14).
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado su rentabilidad en los últimos años y un 23.33% (7) indica que no. (Ver tabla N° 15).

Respecto al control interno

- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que sus empresas si cuenta con control interno y 23.33% (7) indican que no cuentan con control interno. (Ver tabla N° 16).
- El 73.33% (22) de los representantes legales encuestados indican que conocen algo referente a control interno y el 26.67 % (8) no tienen conocimiento de control interno. (Ver tabla N° 17).
- El 93.33 % (28) de los representantes legales encuestados refieren que si mejoraría el control interno su empresa y el 6.67% (2) indica que no. (Ver tabla N° 18).

- El 56.67% (17) de los representantes legales encuestados indican que si desean contar con control interno y 43.33% (13) indica que no. (Ver tabla N° 19).
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están dispuestos a ser capacitados sobre control interno. (Ver tabla N° 20).

Respecto a los tributos

- El 76.67% (23) de los representantes legales encuestados sí se sienten satisfechos con la orientación que les brindan los funcionarios de SUNAT y el 23.33 % (7) indican que no están satisfechos. (Ver tabla N° 21).
- El 90% (27) de los representantes legales encuestados indican que sí se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de SUNAT y el 10% (3) indican que no. (Ver tabla N° 22).
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas encuestadas si cuentan con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos y el 6.67% (2) indica que no cuenta. (Ver tabla N° 23).
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están los libros contables al día. (Ver tabla N° 24).
- El 6.67% (2) de los representantes legales de las empresas encuestadas si tuvieron problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo y un 93.33% (28) no. (Ver tabla N° 25).

- El 83.33% (25) de las empresas encuestadas han declarado y pagado sus tributos en su oportunidad a la SUNAT y el 16.67% (5) no. (Ver tabla N° 26).
- El 26.67% (8) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que si existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos y el 73.33% (22) indica que no. (Ver tabla N° 27).
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas encuestadas indica que si conocen cuales son las infracciones y sanciones tributarias que les podría afectar a sus empresas y el 33.33% (10) indica que no. (Ver tabla N° 28).
- El 86.67% (26) de los representantes legales de las empresas encuestadas se sienten motivados para cumplir con el pago de sus tributos y el 13.33% (4) no. (Ver tabla N° 29).
- El 90% (27) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que sí, sus empresas pueden mejorar si cuentan con un planeamiento tributario y el 10% (3) no. (Ver tabla N° 30).
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas encuestadas si estarían dispuestos a ser capacitados en tributos. (Ver tabla N° 31).

CONCLUSIONES Y PROPUESTAS

CONCLUSIONES

Respecto a los empresarios.

- De las micro y pequeñas empresas encuestadas se establece que el 56.67% (17) tienen entre 20 a 40 años de edad

- El 63.33% (19) de los representantes encuestados son de sexo F (Femenino).
- El 40% (12) tienen Superior Universitaria Completa.

Respecto a las características de las microempresas.

- El 46.67% (14) tienen más de tres años de antigüedad.
- El 70% (21) tienen como objetivo generar ingresos para la familia.

Respecto al financiamiento

- El 60% (18) no acudió a ningún lugar para obtener financiamiento, por temor a endeudarse, mientras que un 40% sí acudió.
- El 60% (18) de los representantes de la encuesta no pagó ningún tipo de interés mensual, porque no realizó ningún préstamo.
- El 40% (12) de encuestados que realizaron el préstamo, un 23.33 % (7) solicitó un monto promedio de S/ 11, 000 a S/ 20, 000, eso permitió que aumenten su capital de trabajo y adquirir más mercadería.
- Que del 40% (12) de encuestados que realizaron el préstamo, un 26.67 % (8) solicitó crédito a corto plazo, por lo que no da opción a obtener más beneficios por los intereses altos que pagaron.
- El 3.33 % (1) de un 40% (12) de los encuestados manifiesta que el crédito financiero fue invertido en mejoramiento y/o ampliación de local, mientras que un 60% (18) no invirtió por que no realizó ningún préstamo.

Respecto a la rentabilidad

- El 3.33% (1) de las micro y pequeñas empresas encuestadas indica que no han mejorado su rentabilidad con el financiamiento, porque las cuotas de devolución del préstamo fueron muy elevadas.

- El 66.67% (20) de las micro y pequeñas empresas indican que la rentabilidad de sus negocios ha mejorado con la capacitación que recibieron sobre inversión.
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado la rentabilidad con el control interno, porque se organizó y ordenó los inventarios y kardex.
- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que la rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó.
- El 76.67% (23) de las micro y pequeñas empresas han mejorado su rentabilidad en los últimos años.

Respecto al control interno

- El 76.67% (23) de los representantes encuestados indican que sus empresas si cuenta con control interno.
- El 73.33% (22) de los representantes legales encuestados indican que conocen algo referente a control interno.
- El 93.33 % (28) de los representantes legales encuestados refieren que si mejoraría el control interno su empresa.
- El 56.67% (17) de los representantes legales encuestados indican que si desean contar con control interno.
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están dispuestos a ser capacitados sobre control interno.

Respecto a los tributos

- El 76.67% (23) de los representantes legales encuestados sí se sienten satisfechos con la orientación que les brindan los funcionarios de SUNAT.

- El 90% (27) de los representantes legales encuestados indican que sí se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de SUNAT.
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas encuestadas si cuentan con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos.
- El 100% (30) de los representantes legales encuestados indican que si están los libros contables al día.
- El 93.33% (28) de los representantes legales de las empresas encuestadas no tuvieron problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo.
- El 83.33% (25) de las empresas encuestadas han declarado y pagado sus tributos en su oportunidad a la SUNAT.
- El 73.33% (22) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que no existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos.
- El 66.67% (20) de los representantes legales de las empresas encuestadas indica que si conocen cuales son las infracciones.
- El 86.67% (26) de los representantes legales de las empresas encuestadas se sienten motivados para cumplir con el pago de sus tributos.
- El 90% (27) de los representantes legales de las empresas encuestadas indican que sí, sus empresas pueden mejorar si cuentan con un planeamiento tributario.
- El 100% (30) de los representantes legales de las empresas encuestadas si estarían dispuestos a ser capacitados en tributos.

PROPUESTAS

Respecto a los empresarios.

- Proponer considerar dentro de las normativas de desarrollo empresarial, alternativas más flexibles para las micro y pequeñas empresas, que en su mayoría están liderados por jóvenes emprendedores que oscilan entre 20 a 40 años de edad, que se sientan motivados para continuar con sus empresas nuevas que tienen poco tiempo de funcionamiento.
- Proponer promover, incentivar y difundir, disciplina en cuanto a sus gastos, financiamiento e inversiones.
- Proponer la concientización hacia el porcentaje elevado de empresarios encuestados que sólo tienen secundaria completa, para que continúen sus estudios superiores universitarios de esta manera estar al mismo nivel de conocimiento y estrategias con los demás empresarios, que conllevarían a generar estrategias y usar las herramientas como las redes sociales para generar utilidades.

Respecto a las características de las microempresas

- Proponer a los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas, que tienen menos de 03 años, a recibir capacitaciones de nuevas opciones de negocios, estrategias para empoderarse del mercado y diversificar sus negocios. De esta manera continuarán generando utilidades que permitirán continuar con sus negocios.
- Proponer a los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas, cambien el objetivo de sus negocios, que no sólo sea generar ingresos para la familia, sino que la visión sea más amplia, generar

ingresos para las familias, donde se involucra al personal que trabajan en ella y las que trabajan con ella también (proveedores y clientes).

Respecto al financiamiento

- Proponer que los empresarios que no solicitaron crédito, tomar el desafío de hacerlo para incrementar la compra de mercadería e invertir en algunas mejoras del local comercial, con esto llamar la atención de más clientes y ser sujeto de crédito.
- Proponer a los empresarios realizar un estudio de ofertas que brindan las entidades del sistema financiero y/o acudir a las cooperativas de ahorro y crédito, pues éstas otorgan los intereses más bajos del mercado financiero.
- Proponer a los micro empresarios encuestados que, si se van a endeudar financieramente, que sea por un monto mayor a S/ 10, 000.00, para que adquieran otros productos que pudan reemplazar o acompañar al triplay.
- Proponer a los empresarios encuestados realizar los créditos a largo plazo y que las cuotas estén de acuerdo a los ingresos y/o utilidades que genere el negocio, para que les sea fácil la devolución y contar poder contar con capital de trabajo suficiente para dar movimiento comprando y vendiendo la mercadería.
- Proponer a los empresarios encuestados continuar invirtiendo el préstamo como capital de trabajo, para que les genere mas ingresos por incremento de mercadería y sea más fácil la devolución, contar también al término del préstamo con capital de trabajo suficiente.

Respecto a la rentabilidad

- Proponer como alternativa de rentabilidad para el 63.33% que no mejoraron, el financiamiento de un crédito en una entidad bancaria para utilizar el préstamo como capital de trabajo e invertir en mercadería para comercializar.
- Proponer a los microempresarios encuestados asistir a capacitaciones que ayuden a mejorar la rentabilidad de sus empresas, de esta manera estarán más informados y capacitados para tomar decisiones en bienestar de sus empresas.
- Proponer realizar controles internos mensuales que normalmente se realizan, así como los inventarios, ordenar los documentos de compras, los documentos de ventas, programar los pagos y/o gastos fijos, las declaraciones y pagos de acuerdo al cronograma establecido por SUNAT; todo ello conllevará a obtener rentabilidad.
- Proponer realizar los pagos debidamente en los plazos establecidos, evitar multas y pagos de intereses por realizarlo en destiempo, para ello debe programarse y priorizar los pagos de impuestos.
- Proponer que las microempresas que no han mejorado su rentabilidad en estos últimos años, realicen un control interno para identificar donde se está generando el desbalance, que no permite ver la rentabilidad de la empresa.

Respecto al control interno

- Proponer a las microempresas contar con control interno, pues se aprecia que ayuda a la buena marcha de la microempresa,

- Proponer a los microempresarios que no conocen que es control interno, asistir a las charlas de capacitación que organiza SUNAT u otra entidad, para que conozca sobre el tema de control interno.
- Proponer a los microempresarios encuestados a implantar de inmediato el control interno dentro de sus empresas, el mismo que puede estar a cargo de los mismos empresarios o delegar a algún personal realizarlo, con la finalidad de mejorar el desarrollo de la empresa.
- Proponer a los microempresarios encuestados que indican que no desean contar con control interno, asistir a una charla referente a control interno para que vean la importancia que tiene para la empresa.
- Proponer a los empresarios acercarse a SUNAT para recibir charla de orientación y capacitación sobre control interno.

Respecto a los tributos

- Proponer que a los microempresarios que no se sienten satisfechos con la orientación de SUNAT, que continúen asistiendo a las oficinas de la SUNAT y realicen las preguntas que consideren necesarias hasta que consigan entender y puedan quedar satisfechos.
- Proponer a los microempresarios encuestados tener siempre al día los libros contables y los documentos físicos como comprobantes de compra y venta en orden correlativo, las declaraciones y pagos debidamente archivados.
- Proponer a los microempresarios contar con un personal idóneo con estudios de contabilidad que realice las funciones de control de ingresos, costos y gastos, archivos de documentos generados y recibidos.

- Proponer a los microempresarios que no sólo deben estar al día los libros contables, sino también los documentos físicos debidamente archivados y a buen recaudo.
- Proponer a los microempresarios realizar las declaraciones antes de la fecha de vencimiento y no esperar el último día de plazo, ya que pueden presentarse algunos contratiempos como el colapso de la página virtual de SUNAT y otros.
- Proponer a los microempresarios un sistema recordatorio de los compromisos que tiene la empresa, elaborando un cronograma de vencimientos.
- Proponer a los microempresarios leer las normas tributarias y conocer cuáles son los beneficios que tienen sus empresas en cuanto a tributación de acuerdo al régimen en que se encuentran y de acuerdo a ello también el límite que tienen para sus gastos de representación y recreativos establecidos en las normas tributarias.
- Proponer a los microempresarios a informarse por cualquiera de los medios que es lo que se debe y no debe hacer para evitar las infracciones y sanciones tributarias que afectarían a sus empresas.
- Proponer a los microempresarios a mantener un orden y control en todos los aspectos desde el momento que se adquiere la mercadería, los costeos y las ventas (ingreso, costo y gasto), para que al momento de deducir los impuestos a pagar sea de la utilidad real, porque estarán considerados todos los gastos documentados, entonces el empresario se sentirá motivado de pagar sus impuestos.

- Propongo a los microempresarios elaborar un plan tributario como herramienta de gestión para la toma de decisiones en el presente con consecuencias para el futuro, optimizar la carga fiscal, reducir o eliminar, o gozar de algún beneficio tributario de acuerdo al régimen en que se encuentre la empresa; optimizar las utilidades de la empresa, minimizar los gastos y deducir adecuadamente sus gastos, minimizar o reducir el pago de impuestos utilizando correctamente las herramientas legales.
- Proponer a los microempresarios aprovechando la predisposición que tienen de asistir a las capacitaciones realizadas por la SUNAT, para empoderarse mas sobre los temas tributarios y tener una visión empresarial y un conocimiento profundo de regímenes y normas tributarias.
- Proponer a los empresarios encuestados de las micro y pequeñas empresas, que tengan como alternativa otra actividad de negocio de otro rubro de venta, puesto que en algún momento escaseara mucho más la madera.

9.8 Principios éticos

Principios éticos.

Según Koepsell y Ruíz (2015 par. 8, 94, 98, 102); Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación de los seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia.

9.8.1 Respeto por las personas

Respeto, del latín respicere, mirar con atención, considerar, hacer reflexión. El respeto por la persona-sujeto de investigación, abarca la totalidad de su ser con sus circunstancias sociales, culturales, económicas, étnicas, ecológicas, etc. El respeto supone atención y valoración de la escala de valores propios del otro, con sus temores, sus expectativas y su proyecto de vida. El principio de respeto a las personas incorpora dos deberes éticos fundamentales, a saber: a) La no-maleficencia: (no causar daño); todo ser humano tiene la obligación moral de respetar la vida y la integridad física de las personas, aun en el caso en que éstas autoricen para actuar en contrario. Nadie tiene obligación moral de hacer el bien a otro en contra de su voluntad, pero sí está obligado a no hacerle mal. Se trata de una obligación de carácter público y por eso puede ser exigida a todos coactivamente. La expresión más evidente de ésta la encontramos en las leyes penales. Estas no tipifican la beneficencia, sino la no-maleficencia. El no causar daño y la justicia son inseparables, porque obligan a todos por igual, independiente de la opinión y voluntad de los implicados. De esta forma se reconocen los deberes para con los demás, moral y legalmente iguales, lo que da origen a las llamadas "virtudes públicas"¹. De ahí que el no hacer daño sea anterior a la autonomía de las personas. b) La autonomía: del griego autos: así mismo, y nomos: ley, gobierno. Autonomía es la facultad para gobernarse a sí mismo. Se apoya en el concepto filosófico que considera al ser

humano con facultad para autogobernarse, ser dueño de sí mismo, capaz de dar sentido y direccionalidad a su vida. En lo referente a la investigación clínica, la autonomía es una capacidad inherente al hecho de ser persona racional. Es algo que poseemos, podemos desarrollar y también perderla. En esa circunstancia, nuestro derecho a la autonomía puede trasladarse y ser objeto de decisiones de un sustituto moral y legalmente válido,

9.8.2 Beneficencia

El principio de **beneficencia**, es un concepto del ámbito de la ética de la **investigación** que establece que los investigadores deben tener como objetivo buscar el bien de los participantes en un ensayo clínico u otro estudio de **investigación**. La beneficencia hace que el investigador sea responsable del bienestar físico, mental y social del encuestado; la principal responsabilidad del investigador es la protección del participante. Esta protección es más importante que la búsqueda de nuevo conocimiento o que el interés personal, profesional o científico de la investigación. Nuestras acciones deben ser motivadas por buenas intenciones o cuando menos la voluntad de no causar daño.

9.8.3 Justicia

El principio de Justicia es la perpetua y constante voluntad de dar a cada uno lo suyo, esta es la clásica definición dada por Ulpiano. Según ella, el sentido original de Justicia es el de corrección, adecuación o ajustamiento de algo con su modelo. El principio de justicia en las investigaciones puede analizarse desde

los principios o hacia las consecuencias de los actos. En el primer caso un diseño de investigación es justo cuando está de acuerdo con los principios, como el de respeto a las personas; en el segundo aplicamos el concepto de justicia en contextos teleológicos, de modo que será justo todo lo que armoniza el binomio costo/beneficio. Por lo tanto, la justicia se realiza no sólo en la comprensión y reconocimiento de los principios sino en la búsqueda efectiva de las consecuencias buenas de todo el actuar investigativo. La percepción del aspecto teleológico de la justicia es importante y resulta muy operativo por ser fácilmente cuantificable. Aquí puede afirmarse aquello de que la racionalidad económica es indispensable para la racionalidad ética. Toda persona debe recibir un trato digno. Concretamente el principio de justicia debe servir de criterio para responder la pregunta ¿Quién debe recibir los beneficios de la investigación y asumir las cargas?

X ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

BIBLIOGRAFIA

- ABC, D. (2014). Definición de financiamiento. Lima: DefiniciónABC .
- Aguilar. (2004). el financiamiento de las micro y pequeñas empresas. Puno: <http://legacy.netlibrary.com/>.
- Arinaitwe, J. K. (2006). *Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. Journal of American Academy of Business.* <https://www.omicsonline.org/open-access/enterprise-risk-management-and-the-survival-of-small-scale-businesses-innigeria-2472-114X-1000165.php?aid=92452>.
- Audretsch, D., & Thurik , R. (2001). Linking entrepreneurship to growth. En *OECD Science, Technology and Industry Working* (págs. https://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/linking-entrepreneurship-to-growth_736170038056). Paris: OECD Publishing.
- Banco Mundial. (20 de Junio de 2016). Los emprendedores y las pequeñas empresas impulsan el crecimiento económico y crean empleos. págs. <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2016/06/20/entrepreneurs-and-small-businesses-spur-economic-growth-and-create-jobs>.
- Barba Sánchez, V., Jiménez Sarzo, A., & Martínez Ruiz, M. (15 de Junio de 2007). *Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente creación.* Obtenido de http://www.escp-eap.net/conferences/marketing/2007_cp/Materiali/Paper/Fr/BarbaSanchez_JimenezZarco_MartinezRuiz.pdf
- Barnard, C. I. (2002). *Comportamiento y desarrollo organizacional.* Buenos Aires: www.theodinstitute.org.
- Baumol, W. J. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive and destructive. *Journal of Business Venturing.*
- Becker, G. S. (1964). La teoría de las inversiones en capital humano.
- Bernilla. (2006). *Motores del crecimiento economico.* Lima: IN CRESCENDO.
- Bernilla M. (2017). *Micro y pequeña empresa. Oportunidad de Crecimiento.* Lima: Editora Grafica Bernilla.
- Bertein. (2016). *Rentabilidad.* <https://www.ecured.cu/Rentabilidad>.
- Caballero Saldarriaga, M. (2016). Teoría de la Rentabilidad. Lima. Lima: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3635/BANCOS_FINANCIAMIENTO_CORILLOCLA_ELESCANO_ALFREDO_ERICK.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
- Centy Villafuerte, D. B. (2008). Informe PYME Región Arequipa 2002. España: Malaga.

- Chacaltana, & Sulmont. (2004). Capacitación de la mano de obra. <https://docplayer.es/2328360-Capacitacion-laboral-proporcionada-por-las-empresas-el-caso-peruano.html>.
- Concepto, D. (2014). *Concepto de Capacitación*. <http://deconceptos.com/ciencias-sociales/capacitacion>.
- Condemayta, Y. (2009). Microfinanzas y las mypes Perú. <https://es.scribd.com/doc/19366012/Microfinanzas-y-las-mypes-peru>.
- David R. Koepsell, M. H. (2015). Ética de la investigación. En *Ética de la investigación: integridad científica* (pág. 175). Mexico D.F.: Comisión Nacional de Bioética / Secretaría de Salud.
- Díaz, C. (2005). Metodología de investigación científica. Lima: San Marcos.
- Domínguez Fernández, I. C. (2009). *Fundamentos teóricos y conceptuales sobre estructura de financiamiento*. <http://www.monografias.com/trabajos69/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento/fundamentos-teoricos-conceptuales-estructura-financiamiento2.shtml>.
- Flames, A. (2001). el conjunto de personas con características a fines que son objetos de estudio. Venezuela.
- Flames, A. (2001). Las técnicas de recolección de datos son una directriz metodológica que orientan científicamente la recopilación de información, datos u opiniones.
- Flores. (2004). Crecimiento de los países. Ecuador: Revista Digital Universitaria.
- Gálvez, F. R. (2017). *Caracterización del financiamiento y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro hospedajes, del distrito de Yarinacocha, 2016*. Yarinacocha: Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. Recuperado de la biblioteca virtual de Uladech.
- Garrido Koechlin, J. J. (02 de Agosto de 2018). *Morosidad de pequeñas empresas se reducirá por avance de la economía*. Lima: <https://elcomercio.pe/economia/morosidad-pequenas-empresas-sera-primera-recuperarse-avance-economia-noticia-542764>.
- Gomero Gonzales, N. (2006). Determinación del riesgo por operaciones de crédito en el sector Mypes en el Perú. <http://sisbib.unmsm.edu.pe/bibvirtualdata/publicaciones/quipukamayoc/2006/segundo/a07.pdf>.
- Hernández Sampieri. (2010). Metodología de la investigación. Mexico: McGraw Hill .
- Hernández, S. A., Fernández, C. C., & Baptista, L. M. (2001). Metodología de la Investigación. En Kerlinger, *La investigación no experimental o ex-post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones* (págs. <http://tesisdeinvestig.blogspot.com/2012/12/disenos-no-experimentales-segun.html>). Mexico: Mc Graw Hill.

- Kuschel Presas, E. C. (2018). *Análisis comparado de la situación de la micro, pequeña y mediana empresa especialmente en relación a la normativa y barreras de instalación de las empresas*. Chile: http://www.cybertesis.uchile.cl/tesis/uchile/2008/de-kuschel_e/pdfAmont/de-kuschel_e.pdf.
- Lew Perren. (1999). Factores en el crecimiento de las microempresas. En MCB UP Limited 1999 , *Parte 1): desarrollo de un marco"*, *Revista de pequeñas empresas y desarrollo empresarial* (pág. 20). Brighton: Universidad de Brighton.
- López Bautista, J. (2016). Fuentes de financiamiento. <https://www.gestiopolis.com/fuentes-de-financiamiento-para-las-empresas/>.
- Mares Ruiz, C. (2013). Las micro y pequeñas empresas en el Perú. *Revista Jurídica Thomson Reuters*.
- Márquez, N. (2009). El financiamiento para la pequeña y mediana empresa. Lima: https://www.usfx.bo/nueva/vicerrectorado/citas/ECONOMICAS_6/Economia/29%20j%20leon.pdf.
- Martínez. (2009). *Concepto de Capacitación*. <http://nolycarrillo.jimdo.com/unidad-1/concepto-de-capacitaci%C3%B3n/>.
- Mauricio, P., & Gomero. (2004). Préstamos caros a las pymes; le restan competitividad. 2004. *Gestión en el Tercer Milenio*.
- Medina, L. (2010). Incidencia del financiamiento y la capacitación en la rentabilidad de las mypes del sector turismo de la localidad de Huancavelica año 2008. Lima: Document.
- Okpara, J., & Wynn, P. (15 de Mayo de 2007). *SAM Advanced Management Journal*. Obtenido de <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=bth&AN=25810284&lang=es&site=ehost-live>
- Oroche, L. (2014). *caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las mype*. Pucallpa: <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000037898>.
- Ponce. (2016). *Caracterización del financiamiento, de las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de ropa para damas, del distrito de Callería, 2015*. Callería: Recuperado de la Biblioteca Virtual de Uladech.
- Rojas. (2014). "Legislación de la MYPE y acceso al financiamiento". En C. (2008). España.
- Rojas, C. (2014). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la formalización de las MYPE del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles de oficina, de la ciudad de Huaral*. Huaral.
- Romero Olortegui, L. M. (2016). Régimen laboral de las micro empresas y pequeñas empresas (MYPES). Lima: USP.

- Saavedra G., M., & Hernández C., Y. (2008). Clasificación de las MIPYMES en el mundo. Venezuela: <http://www.redalyc.org/html/257/25711784011/>.
- Santander Cjuno, C. K. (2013). *Estrategias para inducir la formalidad de la mype de la industria gráfica-offset por medio de gestión competitiva*. Lima: Banco de la República, DANE.
- Sauser, W. I. (2005). Starting Your Own Business? Prepare for Success. *SAM Management in Practice*.
- Serida, J., Borda, A., Nakamatsu, K., Morales, O., & Yamakawa, P. (2005). *Global Entrepreneurship Monitor Perú 2004-2005*. Lima, Perú: ESAN. Lima-Perú: ESAN.
- SUNAT. (2010). Región de Ucayali existen 15 307 mypes, las que contribuyen con el 1 % del PBI y representan el 1,3 % del total de mypes existentes en el país. Lima: Gestion.
- Torres, e. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. <http://publicaciones.urbe.edu/index.php/cicag/article/viewArticle/4587/5901>.
- Véliz, A. C. (2009). Una técnica que debe emplear para relacionar el sujeto de estudio con el objeto, dotando al investigador de una teoría y un método adecuado para que la investigación tenga una orientación correcta y el trabajo de campo arroje datos exactos y confiables.
- Vera, G. (2015). Caracterización del financiamiento y la competitividad de las MYPES del sector comercio - rubro distribuidoras de útiles escolares del distrito de Santa Santa.
- Villarán, F. (1993). Empleo y pequeña empresa en el Perú. Lima: Fundación Friedrich Ebert .
- Yanine, C., & Revilla , N. (2010). Estrategias de competitividad y rentabilidad en empresas del sector automotriz ubicados en el municipio de Maracaibo. Maracaibo.
- Zamora Torres, A. I. (2011). Rentabilidad y ventajas comparativas. Un análisis de los sistemas de producción de Guayaba en el estado de Michoacán.

- DECLARACIÓN JURADA DEL ARTICULO CIENTIFICO
DECLARACIÓN JURADA DE AUTORIA Y CESION DE DERECHOS DE
PUBLICACION DE ARTICULO CIENTIFICO

Yo, Valles Vasquez Amalia, identificada con DNI N° 00126571, estudiante de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote, facultad de ciencias contables, financieras y administrativas escuela profesional de contabilidad, con el artículo científico titulado: “Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.”

Declaro bajo juramento:

- 1) El artículo es de 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 copiado de algún trabajo de investigación efectuada por mi persona.
- 4) El artículo es inédito, es decir, no ha sido presentado para su publicación en alguna revista científica ni medio de difusión físico o electrónico.
- 5) De identificarse la falta (fraude –datos falsos), plagio (información sin citar a los autores), autoplagio (presentar como nuevo algún trabajo de investigación propio que ya haya sido publicado) piratería (uso ilegal de información ajena) o falsificación (representar falsamente ideas de otros) asumo las consecuencias y sanciones que de mi acción se deriven, sometiéndome a la normatividad vigente de la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote.
- 6) Si el artículo fuese aprobado para su publicación cedo mis derechos patrimoniales y otorgo a la la Universidad Católica Los Angeles de Chimbote la publicación del documento en las condiciones procedimientos y medios que disponga la Universidad.

Pucallpa, 19 de marzo del 2019

.....

Valles Vasquez Amalia

DNI N° 00126571

- **Matriz de consistencia**

Propuestas de mejora de financiamiento, rentabilidad, control interno y los tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

| TÍTULO | ENUNCIADO DEL PROBLEMA | OBJETIVOS | VARIABLES | DIMENSIONES | INDICADORES | METODOLOGÍA | | | | | |
|--|--|---|---|-----------------|--|--|--|--|---------------------------|-----------------|---|
| | | | | | | TIPO Y NIVEL | POBLACIÓN | INSTRUMENTO | | | |
| Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | FORMULACIÓN ¿Cuáles son las principales propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019? | GENERAL | Representantes legales de las micro y pequeñas empresas | Características | Edad Sexo Grado de Instrucción | Cuantitativo-Descriptivo | La población estuvo conformado por 30 propietarios de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Cuestionario de 31 preguntas cerradas. | | | |
| | | ESPECÍFICOS | | | | | | | Micro y pequeñas empresas | Características | Años en el rubro Motivo de formación |
| | | Fue describir las principales características de los representantes legales de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | | | | | | | | | |
| | | Fue describir las principales características del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Financiamiento | Bancos | Forma de financiamiento Entidades financieras | No experimental-transversal - retrospectivo - descriptivo. | Estuvo conformada por 30 micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019. | Se usó el análisis descriptivo; para la tabulación de los datos se utilizó como soporte el programa Excel y para el procesamiento de los datos el software SPSS Versión 20 (Programa de estadística para ciencias sociales). | | | |
| | | | | Interés | Tasa de interés | | | | | | |
| | | | | Monto | Monto del crédito | | | | | | |
| | | | | Plazos | Plazo del crédito | | | | | | |
| | | Fue describir las principales características de la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro | Financiamiento | Financiamiento | Mejora rentabilidad | | | | | | |
| | | | | Control Interno | Mejora rentabilidad | | | | | | |

compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Fue describir las principales características del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

Fue describir las principales características de los tributos de las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019.

| | | |
|-----------------|---|--|
| Rentabilidad | Impuesto | Mejora rentabilidad |
| | Cuenta con control interno | Mejora rentabilidad |
| Control Interno | Conoce control interno | Mejora rentabilidad |
| | Mejoraría el control interno | |
| | Desearía control interno Estaría dispuesto a capacitarse | Mejora rentabilidad Mejora rentabilidad |
| Tributos | Se siente satisfecho | Mejora rentabilidad |
| | Se revisan los libros | Mejora rentabilidad |
| | Cuenta con personal idóneo | Mejora rentabilidad |
| | Están al día los libros | Mejora rentabilidad |
| | Tuvo problemas | Mejora rentabilidad |
| | Los tributos declarados | Mejora rentabilidad |
| | Existen formatos | Mejora rentabilidad |
| | Conoce usted | Mejora rentabilidad |
| | Se siente motivado | Mejora rentabilidad |
| | Su empresa puede mejorar. | Mejora rentabilidad |

| |
|----------------|
| TÉCNICA |
| Encuesta |

- Instrumentos de Recolección (encuesta)



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES DE CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y

ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CANTABILIDAD

**Cuestionario aplicado a los dueños, gerentes o representantes legales de
las micro y pequeñas empresas del ámbito de estudio.**

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación denominado: **“Propuestas de mejora del financiamiento, rentabilidad, control interno y tributos de las micro y pequeñas empresas nacionales sector comercio, rubro compra y venta de triplay del distrito de Callería, 2019”**.

La información que usted nos proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Encuestador (a):..... Fecha:/...../2018

Razón Social:.....RUC N°.....

I. DATOS GENERALES DEL REPRESENTANTE LEGAL DE LAS MYPEs:

1.1 **Edad del representante legal de la empresa:**

1.2 **Sexo:**

- Masculino.....
- Femenino.....

1.3 **Grado de instrucción:**

- Secundaria Completa.....
- Superior universitaria completa.....

- Superior universitaria incompleta.....
- Superior no universitaria Completa.....

II. PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES:

2.1 Antigüedad de las micro y pequeñas empresas

- Un año
- Dos años
- Tres años
- Más de tres años.:.....

2.2 ¿Objetivo de las micro y pequeñas empresas?:

- Dar empleo a la familia
- Generar ingresos para la familia
- Otros: especificar

III. DEL FINANCIAMIENTO DE LAS MYPES:

3.1. ¿A donde acudió para obtener el financiamiento?:

- Entidades bancarias.....
- Prestamistas o usureros.....
- Ninguna.....

3.2. ¿Qué tasa de interés mensual pagó?

%

3.3. ¿Que monto Promedio de crédito solicitó?

S/

3.4. ¿Tiempo del crédito que solicitó?:

- El crédito fue de corto plazo:
- Largo plazo:

3.5. ¿El crédito financiero ha sido invertido en?:

- Capital de trabajo (%)......
- Mejoramiento y/o ampliación del local (%)......
- Activos fijos (%)......
- Otros-Especificar:.....

IV. RENTABILIDAD DE LAS MYPES:

4.1 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron?:

Si.....

No.....

4.2 ¿La rentabilidad de la empresa ha mejorado con la capacitación?:

Si.....

No.....

4.3 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno?:

Si.....

No.....

4.4 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó?:

Si.....

No.....

4.5 ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años?:

Si.....

No.....

V. DEL CONTROL INTERNO

5.1 ¿Su empresa cuenta con control interno?

Si....

No.....

5.2 ¿Conoce algo referente al control interno?

Si.....

No....

5.3 ¿Mejoraría el control interno su empresa?

Si.....

No....

5.4 ¿Desearía contar con control interno?

Si.....

No....

5.5 ¿Estaría dispuesto a ser capacitado sobre el control interno?

Si.....

No.....

VI. LOS TRIBUTOS

6.1 ¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria?

Si.....

No.....

6.2 ¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa?

Si.....

No.....

6.3 ¿Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos?

Si.....

No.....

6.4 ¿Están los Libros de Contabilidad al día?

Si.....

No.....

6.5 ¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo?

Si.....

No.....

6.6 ¿Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria?

Si.....

No.....

6.7 ¿Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos?

Si.....

No.....

6.8 ¿Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa?

Si.....

No.....

6.9 ¿Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos?

Si.....

No.....

6.10 ¿Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario?

Si.....

No.....

Pucallpa, marzo de 2019

- **Tabla De Fiabilidad**

Resumen de procesamiento de casos

| | | N | % |
|-------|-----------------------|----|-------|
| Casos | Válido | 30 | 100,0 |
| | Excluido ^a | 0 | ,0 |
| | Total | 30 | 100,0 |

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

Estadísticas de fiabilidad

| Alfa de Cronbach | Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados | N de elementos |
|------------------|---|----------------|
| ,651 | ,602 | 28 |

Estadísticas de elemento

| | Media | Desviación estándar | N |
|---|-------|---------------------|----|
| Edad del representante legal de la empresa | 1,43 | ,504 | 30 |
| Sexo | 1,63 | ,490 | 30 |
| Grado de instrucción | 1,97 | ,964 | 30 |
| Antigüedad de las micro y pequeñas empresas | 2,87 | 1,224 | 30 |
| ¿Conoce cual es el Objetivo de las micro y pequeñas empresas? | 1,97 | ,556 | 30 |
| ¿A donde acudió para obtener el financiamiento? | 2,20 | ,997 | 30 |

| | | | |
|--|------|-------|----|
| ¿Qué tasa de interés mensual pagó? | 3,20 | 1,157 | 30 |
| ¿Que monto Promedio de crédito solicitó? | 3,23 | 1,040 | 30 |
| ¿Tiempo del crédito que solicitó? | 2,33 | ,884 | 30 |
| ¿El crédito financiero ha sido invertido en? | 2,23 | ,971 | 30 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron? | 1,63 | ,490 | 30 |
| ¿La rentabilidad de la empresa ha mejorado con la capacitación? | 1,33 | ,479 | 30 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno? | 1,23 | ,430 | 30 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó? | 1,23 | ,430 | 30 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años? | 1,23 | ,430 | 30 |
| ¿Su empresa cuenta con control interno? | 1,23 | ,430 | 30 |
| ¿Conoce algo referente a con control interno? | 1,27 | ,450 | 30 |
| ¿Mejoraría el control interno su empresa? | 1,07 | ,254 | 30 |
| ¿Desearía contar con control interno? | 1,43 | ,504 | 30 |
| ¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria? | 1,23 | ,430 | 30 |
| ¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa? | 1,10 | ,305 | 30 |
| ¿Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos? | 1,07 | ,254 | 30 |
| ¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo? | 1,93 | ,254 | 30 |

| | | | |
|---|------|------|----|
| ¿Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria? | 1,17 | ,379 | 30 |
| ¿Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos? | 1,73 | ,450 | 30 |
| ¿Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa? | 1,33 | ,479 | 30 |
| ¿Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos? | 1,13 | ,346 | 30 |
| ¿Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario? | 1,10 | ,305 | 30 |

| Matriz de covarianzas entre elementos | | | | | | | | | | | | | | |
|---|--|-------|----------------------|---|---|---|------------------------------------|--|---------------------------------------|---|---|--|---|---|
| | Edad del representante legal de la empresa | Sexo | Grado de instrucción | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas | ¿Conoce cuál es el Objetivo de las micro y pequeñas empresas? | ¿A dónde acudió para obtener el financiamiento? | ¿Qué tasa de interés mensual pagó? | ¿Qué monto Promedio de crédito solicitó? | ¿Tiempo del crédito que invertido en? | ¿El crédito financiero ha sido otorgaron? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le capacitación? | ¿La rentabilidad de la empresa ha mejorado con la control interno? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pago? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pago? |
| Edad del representante legal de la empresa | ,254 | -,043 | -,089 | ,025 | -,054 | -,028 | ,048 | -,070 | -,046 | -,070 | -,008 | -,011 | ,068 | ,068 |
| Sexo | -,043 | ,240 | ,091 | -,154 | ,066 | ,021 | -,028 | -,015 | ,023 | ,054 | -,001 | -,011 | ,020 | -,015 |
| Grado de instrucción | -,089 | ,091 | ,930 | -,074 | ,068 | ,021 | ,076 | -,026 | ,011 | ,111 | -,013 | -,126 | -,095 | ,008 |
| Antigüedad de las micro y pequeñas empresas | ,025 | -,154 | -,074 | 1,499 | ,064 | -,124 | -,283 | -,140 | -,195 | -,313 | -,189 | ,046 | -,071 | -,002 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ¿Conoce cuál es el Objetivo de las micro y pequeñas empresas? | -.054 | .056 | .068 | .064 | .309 | -.048 | -.200 | -.130 | -.092 | -.095 | -.047 | -.057 | .008 | .008 |
| ¿A dónde acudió para obtener el financiamiento? | -.028 | .021 | .021 | -.124 | -.048 | .248 | .497 | .476 | .414 | .476 | .228 | .069 | -.007 | -.007 |
| ¿Qué tasa de interés mensual pagó? | .048 | -.028 | .076 | -.283 | -.200 | .497 | 1.338 | .952 | .897 | .986 | .421 | .103 | -.117 | -.083 |
| ¿Qué monto Promedio de crédito solicitó? | -.070 | -.015 | -.026 | -.140 | -.130 | .476 | .952 | 1.082 | .851 | .909 | .433 | .161 | -.022 | .013 |
| ¿Tiempo del crédito que solicitó? | -.046 | .023 | .011 | -.195 | -.092 | .414 | .897 | .851 | .782 | .816 | .368 | .092 | -.046 | -.046 |
| ¿El crédito financiero ha sido invertido en? | -.070 | .054 | .111 | -.313 | -.095 | .476 | .986 | .909 | .816 | .944 | .433 | .126 | -.022 | -.022 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron? | -.008 | -.001 | -.013 | -.189 | -.047 | .228 | .421 | .433 | .368 | .433 | .240 | .057 | .020 | .020 |
| ¿La rentabilidad de la empresa ha mejorado con la capacitación? | -.011 | -.011 | -.126 | .046 | -.057 | .069 | .103 | .161 | .092 | .126 | .057 | .230 | .057 | .023 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno? | .068 | .020 | -.095 | -.071 | .008 | -.007 | -.117 | -.022 | -.046 | -.022 | .020 | .057 | .185 | .116 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó? | .068 | -.015 | .008 | -.002 | .008 | -.007 | -.083 | .013 | -.046 | -.022 | .020 | .023 | .116 | .185 |
| ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años? | -.001 | -.049 | -.061 | -.175 | -.061 | .062 | .090 | .116 | .092 | .116 | .089 | .023 | .013 | .013 |
| ¿Su empresa cuenta con control interno? | .068 | -.015 | -.130 | -.037 | -.095 | -.007 | .021 | .047 | .023 | -.022 | -.015 | .023 | .082 | .013 |
| ¿Conoce algo referente a con control interno? | .018 | -.002 | -.198 | .071 | -.025 | -.028 | -.055 | .005 | .011 | -.064 | -.037 | .046 | .005 | -.030 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ¿Mejoraría el control interno su empresa? | ,005 | -,044 | ,002 | ,009 | ,037 | ,028 | ,055 | ,053 | ,046 | ,053 | ,025 | ,011 | ,018 | ,018 |
| ¿Desearía contar con control interno? | -,022 | -,008 | ,153 | -,078 | -,020 | ,041 | ,048 | ,033 | ,023 | ,068 | ,061 | -,046 | -,070 | -,036 |
| ¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria? | ,033 | -,015 | -,061 | ,136 | -,061 | -,041 | -,048 | ,013 | -,046 | -,091 | -,049 | ,023 | ,047 | ,047 |
| ¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa? | ,059 | -,031 | -,066 | ,117 | -,066 | -,028 | ,014 | ,010 | ,000 | -,059 | -,031 | -,034 | ,010 | ,010 |
| ¿Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos? | ,005 | -,009 | ,002 | ,009 | -,032 | ,028 | ,055 | ,053 | ,046 | ,053 | ,025 | -,023 | ,018 | ,018 |
| ¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo? | ,030 | ,009 | -,002 | -,044 | ,032 | ,007 | ,048 | ,016 | ,023 | ,016 | ,009 | -,046 | -,018 | ,016 |
| ¿Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria? | ,029 | -,040 | ,040 | ,092 | ,040 | -,034 | -,069 | -,006 | -,057 | -,075 | -,040 | ,046 | ,029 | ,063 |

| | | | | | | | | | | | | | | |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|------|-------|------|-------|------|------|-------|-------|-------|
| ¿Existen formatos establecidos para el control de límite tributario aceptado como gastos de representación y recreativos? | -.018 | .002 | -.009 | -.106 | .025 | .028 | -.083 | .030 | -.011 | .030 | .037 | .057 | .030 | .030 |
| ¿Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa? | .023 | -.011 | -.230 | .011 | -.092 | .034 | .103 | .126 | .126 | .057 | .023 | -.011 | .023 | -.011 |
| ¿Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos? | -.060 | -.053 | .039 | -.016 | -.030 | .021 | .041 | .071 | .023 | .037 | .016 | .023 | -.032 | .002 |
| ¿Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario? | -.010 | .003 | .072 | .048 | .003 | .007 | -.021 | .010 | .000 | .010 | .003 | .000 | .010 | .045 |

- Base de datos de la encuesta

| Nº | Edad | Sexo | Grado de institución | Antigüedad de las micro y pequeñas empresas? | ¿Conoce cuáles es el Objetivo de las micro y pequeñas empresas? | ¿A donde acudió para obtener el financiamiento? | ¿Qué tasa de interés mensual pagó? | ¿Que monto Promedio de crédito o solicitó? | ¿Tiempo del crédito que solicitó? | ¿El crédito financiero ha sido invertido en? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el financiamiento que le otorgaron? | ¿La rentabilidad de la empresa a ha mejorado con la capacitación? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con el control interno? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado con los tributos que pagó? | ¿La rentabilidad de su empresa ha mejorado en los últimos años? | ¿Su empresa cuenta con control interno? | ¿Conoce algo referente a control interno? | ¿Mejoraría el control interno empresa? | ¿Desearía contar con control interno? | ¿Estaría dispuesto a ser capacitado sobre control interno? | ¿Se siente satisfecho con la orientación que les brinda los funcionarios de la Administración Tributaria? | ¿Se revisan y controlan los libros y documentos que intervienen en la contabilidad antes de una fiscalización por parte de la Administración Tributaria en la Empresa? | ¿Cuenta con un personal idóneo asignado para el registro de los ingresos, costos y gastos? | ¿Están los libros de contabilidad al día? | ¿Tuvo problemas o inconvenientes para presentar sus declaraciones mensuales a tiempo? | ¿Los tributos declarados han sido pagados en su oportunidad a la Administración Tributaria? | ¿Existen formatos establecidos para el control de límites tributarios o aceptados como gastos de representación y recreativos? | ¿Conoce usted cuales son las infracciones y sanciones tributarias que le podría afectar a su empresa? | ¿Se siente motivado para cumplir con el pago de sus tributos? | ¿Su empresa puede mejorar si cuenta con un planeamiento tributario? | ¿Estaría dispuesto a ser capacitado en tributos? | |
|----|------|------|----------------------|--|---|---|------------------------------------|--|-----------------------------------|--|--|---|--|---|---|---|---|--|---------------------------------------|--|---|--|--|---|---|---|--|---|---|---|--|---|
| 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 3 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 4 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 5 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 6 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 7 | 1 | 2 | 1 | 4 | 3 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 8 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 |
| 9 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 10 | 2 | 1 | 1 | 4 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 11 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 12 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 13 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 14 | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 15 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | | |
| 16 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | | |
| 17 | 1 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | | |
| 18 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 19 | 1 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 20 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | |
| 21 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | |
| 22 | 2 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 23 | 2 | 1 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 24 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 25 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 26 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 3 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | |
| 27 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 |
| 28 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 |
| 29 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 4 | 3 | 3 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 1 | 1 |
| 0 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

