



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE PRENDAS DE VESTIR
EN EL MERCADO CENTRAL DE PIURA Y SU
IMPACTO EN LOS RESULTADOS DE GESTIÓN DEL
AÑO 2016.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL
DE CONTADOR PÚBLICO.**

AUTORA

BACH. DIANA CULQUICONDOR SALAZAR

ASESORA

MGTR. MARIA FANY MARTÍNEZ ORDINOLA

PIURA – PERÚ

2017

**LOS MECANISMOS DE CONTROL INTERNO DE LAS
MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS
COMERCIALIZADORAS DE PRENDAS DE VESTIR
EN EL MERCADO CENTRAL DE PIURA Y SU
IMPACTO EN LOS RESULTADOS DE GESTIÓN DEL
AÑO 2016.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS

Mgtr. Donald Errol Savitzky Mendoza
Presidente

Mgtr. Jannyna Reto Gómez
Secretaria

Dr. Víctor Manuel Landa Machero
Miembro

Mgtr. María Fany Martínez Ordinola
Asesora

AGRADECIMIENTO

A Dios por estar siempre conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en el camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el presente periodo de estudio universitario.

A mis Padres por su apoyo incondicional en mis estudios, por darme su amor, cuidado y fortaleza necesaria para seguir adelante.

Un agradecimiento especial a mi asesora Mgtr. CPC. Maria Fany Martinez Ordinola por la colaboración, paciencia, apoyo y sobre todo por esa gran amistad que nos brinda a todos, permitiéndonos ser mejores personas, para más adelante ser grandes profesionales.

DEDICATORIA

A Agripina Guerrero Criollo, mi amada
abuelita que siempre estuvo conmigo y hoy
me cuida desde el cielo

A mis padres por apoyarme en todo
momento, por sus consejos, sus valores, por
la motivación constante que me han
permitido ser una personas de bien.

A mis hermanos, por ser mis amigos que
con sus consejos me ha ayudado a afrontar
los retos que se me han presentado a lo
largo de mi vida.

RESUMEN

La investigación tuvo como objetivo general: Determinar los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir, en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016. La investigación se ha desarrollado usando metodología de diseño no experimental, transeccional, descriptivo, bibliográfico y documental. Aplicando la técnica de la encuesta - entrevista y como instrumento de recolección de datos el cuestionario pre estructurado con 43 preguntas relacionadas a la investigación, el cual fue aplicado a los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las empresas en estudio, obteniendo como principales resultados: el 50% de representantes legales de las MYPE encuestadas son mayores de 46 años, además el 75% tiene grado de instrucción secundaria, el 63% se dedica a la actividad comercial desde hace más de 10 años, el 88% son persona natural. El 50% pertenece al RER y un 25% al RUS y Régimen General, El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio no cuentan con manuales de organización y funciones que delimiten y responsabilicen a los trabajadores en su función, El 85% de las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura, realizan toma física de inventarios de manera periódica.

Se concluye que: las Mypes llevan años en el la actividad comercial lo que les beneficia además aplican varios procedimientos del control interno de manera indirecta lo que les ayuda de alguna forma en la toma de decisiones.

Palabras Clave: Control interno, prendas de vestir.

ABSTRACT

The main objective of the research was to determine the internal control mechanisms of the micro and small clothing companies in the central market of Piura and their impact on management results for the year 2016. The research was developed using methodology Non-experimental, transectional, descriptive, bibliographic and documentary design. Applying the survey technique - interview and as a data collection instrument the pre-structured questionnaire with 43 questions related to the research, which was applied to the owners, managers and / or legal representatives of the companies under study, obtaining as main Results: 50% of legal representatives of MSEs surveyed are over 46 years old, in addition 75% have secondary education, 63% have been engaged in commercial activity for more than 10 years, 88% are natural persons. 50% belong to the RER and 25% to the RUS and General Regime, 100% of the Micro and Small Companies under study do not have organizational manuals and functions that delimit and hold employees accountable, 85% of the micro and small companies that sell clothing in the central market of Piura, conduct physical inventory taking periodically.

It is concluded that: the Mypes have spent years in commercial activity which benefits them also apply various internal control procedures indirectly which helps them in some way in decision making.

Keywords: Internal control, clothing.

CONTENIDO

TITULO	ii
JURADO EVALUADOR DE TESIS	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT	vii
INDICE DE TABLAS	x
INDICE DE GRAFICOS	xiii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LITERATURA	5
2.1 Antecedentes	5
2.1.1 Internacionales	5
2.1.2 Nacionales	7
2.1.3 Regionales	11
2.2 Bases Teóricas	14
2.2.1 Teorías del control interno	14
2.2.2 Control interno	22
2.3 Marco Conceptual	78
2.3.1. Control interno	78
2.3.2. Micro y Pequeña Empresa	83
III. METODOLOGÍA	85
3.1 Diseño de la investigación	85
3.2 Población y muestra	89
3.2.1 Población	89
3.2.2 Muestra	89
3.3 Técnicas e instrumentos	89
3.3.1 Técnica	89
3.3.2 Instrumento	89
3.4 Operacionalización de Variables	90
3.5 Matriz de consistencia lógica	94

3.6 Plan de análisis	95
3.7 Principios Éticos	95
IV. RESULTADOS	98
4.1 Resultados	98
4.1.1 Respecto al objetivo específico 1	98
4.1.2 Respecto al objetivo específico 2	104
4.1.3 Respecto al objetivo específico 3	116
4.2 Análisis de resultados	141
4.2.1 Respecto al objetivo específico 1	141
4.2.2 Respecto al objetivo específico 2	142
4.2.3 Respecto al objetivo específico 3	146
V. CONCLUSIONES	153
5.1 Respecto al objetivo específico 1	153
5.2 Respecto al objetivo específico 2	153
5.3 Respecto al objetivo específico 3	154
5.4 Respecto al objetivo específico 4	158
VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS	159
6.1 Referencias bibliográficas	159
6.2 Anexos	163

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Edad de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.	98
Tabla 2: Del Sexo de los propietarios, gerentes y/o representantes legales	99
Tabla 3: Grado de Instrucción de los propietarios, gerentes y/o Representantes legales.	100
Tabla 4: Profesión de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.	101
Tabla 5: Cargo que ocupa Ud., en la Mype.	102
Tabla 6: Tiempo que desempeña la actividad.	103
Tabla 7: Tiempo de la Mype en la actividad comercial	104
Tabla 8: Constitución legal de las Micro y pequeñas empresas	105
Tabla 9: Régimen tributario de las Mype comercializadoras	106
Tabla 10: Tipo de comprobante de pago que emiten las Mype.	107
Tabla 11: Cuántas personas trabajan en su Mype	108
Tabla 12: Control contable de las Mype.	109
Tabla 13: Tipo de Capital	110
Tabla 14: Cuántos establecimientos tiene su Mype incluyendo éste.	111
Tabla 15: Propiedad del local comercial.	112
Tabla 16: Tipo de licencia.	113
Tabla 17: La empresa forma parte de una asociación o gremio.	114
Tabla 18: Cómo considera a su empresa en su localidad.	115
Tabla 19: Los empleados están relacionados en cuanto a su parentesco.	116
Tabla 20: Cuenta con directorio de emergencia a la mano.	117
Tabla 21: Cuenta con algún seguro contra todo riesgo.	118
Tabla 22: Cuenta con cámaras de seguridad en el local	119

Tabla 23: Cuenta con algún plan de contingencia para hacer frente	120
Tabla 24: Cuenta con equipos de seguridad como extintores, etc. en su local.	121
Tabla 25: Verifica regularmente sus instalaciones eléctricas.	122
Tabla 26: Existe control de costos y gastos por medio de presupuestos.	123
Tabla 27: Con qué medio se procesa la información contable.	124
Tabla 28: Se ejerce un control contable del efectivo.	125
Tabla 29: Existe autorización previa a las salidas de dinero.	126
Tabla 30: Se mantiene el efectivo en custodia contra robo o incendio Dentro del local.	127
Tabla 31: Las operaciones de cobranza y pago están respaldadas por Comprobantes de pago.	128
Tabla 32: Las facturas canceladas se encuentran selladas para evitar duplicidad de pago.	129
Tabla 33: Cuenta con fondo fijo de caja chica.	130
Tabla 34: Realiza sus declaraciones de impuestos a tiempo	131
Tabla 35: Cumple con el pago oportuno de impuestos	132
Tabla 36: Se encuentran los documentos y archivos debidamente protegidos dentro del local.	133
Tabla 37: La contratación, reclutamiento y selección del personal se realiza por.	134
Tabla 38: Existen programas concretos de entrenamiento y capacitación a los trabajadores	135
Tabla 39: ¿Cuál es el medio de pago del personal?	136
Tabla 40: Se realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de la mercadería	137
Tabla 41:Cuál es la procedencia de las prendas de vestir.	138
Tabla 42: La recepción de las prendas se realiza con el debido cuidado	139

verificando su buen estado de conservación y control de calidad.

Tabla 43: Existe un orden y control en el almacenamiento de las prendas de vestir según criterio. 140

ÍNDICE DE GRAFICOS

	Pág.
Gráfico 1: Distribución porcentual de la edad de los encuestados.	98
Gráfico 2: Distribución porcentual del Sexo de los encuestados.	99
Gráfico 3: Distribución porcentual del grado de instrucción.	100
Gráfico 4: Distribución porcentual de la profesión de los encuestados.	101
Gráfico 5: Distribución porcentual del cargo que ocupan en la Mype.	102
Gráfico 6: Distribución porcentual del tiempo que desempeña trabajando los encuestados.	103
Gráfico 7: Distribución porcentual del Tiempo de la Mype en la actividad Comercial.	104
Gráfico 8: Distribución porcentual de la Constitución legal de las Mype.	105
Gráfico 9: Distribución porcentual sobre el Régimen tributario de las Mype.	106
Gráfico 10: Distribución porcentual sobre el tipo de comprobante de pago que emiten las Mype.	107
Gráfico 11: Distribución porcentual sobre el número de personas. que trabajan en las Mype.	108
Gráfico 12: Distribución porcentual sobre el Control contable en las Mype.	109
Gráfico 13: Distribución porcentual sobre el tipo de Capital en las Mype.	110
Gráfico 14: Distribución porcentual sobre el número de establecimientos.	111
Gráfico 15: Distribución porcentual sobre la Propiedad del local comercial.	112
Gráfico 16: Distribución porcentual el tipo de licencia en las Mype.	113
Gráfico 17: Distribución porcentual si la Mype forma parte de una asociación.	114
Gráfico 18: Distribución porcentual como considera a su Mype en su localidad.	115
Gráfico 19: Distribución porcentual relación de parentesco en los empleados.	116
Gráfico 20: Distribución porcentual sobre si cuenta con directorio de emergencia.	117

Grafico 21: Distribución porcentual si cuenta con seguro contra todo riesgo.	118
Grafico 22: Distribución porcentual sobre si cuenta con cámaras de seguridad.	119
Grafico 23: Distribución porcentual sobre si cuenta con plan de contingencia frente a un riesgo.	120
Grafico 24: Distribución porcentual sobre si cuenta con equipos de seguridad.	121
Grafico 25: Distribución porcentual sobre si verifica sus instalaciones eléctricas.	122
Grafico 26: Distribución porcentual sobre existencia de control de costo y gastos por medio de presupuesto.	123
Grafico 27: Distribución porcentual sobre el medio con que se procesa información contable.	124
Grafico 28: Distribución porcentual sobre realización de control de efectivo.	125
Grafico 29: Distribución porcentual sobre autorización para salida de dinero.	126
Grafico 30: Distribución porcentual sobre custodia de efectivo.	127
Grafico 31: Distribución porcentual sobre respaldado de operaciones con comprobantes de pago.	128
Grafico 32: Distribución porcentual sobre sellado de facturas para evitar duplicidad.	129
Grafico 33: Distribución porcentual sobre fondo de caja chica.	130
Grafico 34: Distribución porcentual declaración de impuestos.	131
Grafico 35: Distribución porcentual sobre pago de impuestos.	132
Grafico 36: Distribución porcentual sobre protección de documentos y archivos.	133
Grafico 37: Distribución porcentual sobre contratación de personal.	134
Grafico 38: Distribución porcentual sobre realización de programas de capacitación a trabajadores.	135
Grafico 39: Distribución porcentual sobre medio de pago del personal.	136

en uso de extintores.

Grafico 40: Distribución porcentual sobre toma física de inventarios.	137
Grafico 41: Distribución porcentual sobre procedencia de prendas de vestir.	138
Grafico 42: Distribución porcentual sobre control de calidad de prendas.	139
Grafico 43: Distribución porcentual sobre orden y control de prendas de vestir.	140

I. INTRODUCCIÓN

Las empresas comercializadoras de prendas de vestir han existido desde hace mucho tiempo, creando fuentes de empleo en el país, subsanando la demanda regional, convirtiéndose en la actualidad en competencia frente a empresas extranjeras.

Debido al crecimiento de estas empresas se ha incrementado también la necesidad de llevar controles internos para así poder verificar con exactitud sus operaciones. (Patrocinio ,2013)

Las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú surgen de la necesidad que no ha podido ser satisfecha por el Estado, tampoco por las grandes empresas nacionales, ni las inversiones de las grandes empresas internacionales para la generación de empleo, por lo tanto, estas personas guiadas por esa necesidad buscan la manera de poder generar sus propias fuentes de ingresos, y para ello, recurren a diferentes medios para conseguirlo, emprendiendo sus propios negocios, a través de pequeñas empresas, con el fin de obtener ganancias y surgir .(Rengifo , 2011)

Una característica importante en las Mypes es la falta de organización, carencia de manuales de procedimientos, de políticas que sean conocidas y aplicadas por todos los miembros de la empresa. El control interno es una parte importante que debe quedar clara en la empresa y que todos deben tener presente para una adecuada operación sin riesgos. Como se observa, el control interno en las Mypes es de vital importancia para la optimización de los recursos y el desempeño de la empresa, tanto en lo administrativo como en la operación; beneficiando así desde los dueños hasta el propio cliente, debido a que éste tendrá un grado de confianza sobre la empresa y prevalecerá en el tiempo generando utilidades y crecimiento interno en la empresa.

Las pequeñas y medianas empresas tienen particular importancia para la economía del Perú, no solo por sus aportaciones a la producción y distribución de bienes y servicios, sino también por la flexibilidad de adaptarse a los cambios tecnológicos. (Aguirre & Armenta, 2012)

Es así como conociendo que el control interno es una necesidad administrativa de todo ente económico y ayuda al mejoramiento de las empresas; se considera fundamental aplicar un sistema de control interno y gestión administrativa para las Micro y Pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado Central de Piura, con el fin de evitar fraudes o situaciones negativas que perjudiquen a las Mypes. (Aguirre & Armenta, 2012)

La presente investigación al enfocarse en las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de ventas de ropa de Piura, involucra conocer la situación actual del mercado en el que desarrollan sus actividades, así como las operaciones que realizan, las áreas que se encuentran identificadas dentro de la empresa y los productos que ofrece al público. Todo esto con el fin de identificar los principales riesgos existentes en las actividades, verificar la existencia de políticas y estrategias para los procesos administrativos y financieros; para finalmente diagnosticar si en estas empresas cuentan con un Sistema de Control Interno y Gestión Administrativa acorde a este tipo de negocio. (Freire , 2013)

Por lo anteriormente explicado la investigación se formula a través del siguiente enunciado: ¿Cuáles son los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas

empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016?

Siendo el objetivo general: Determinar los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016.

Como objetivos específicos:

1. Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016.
2. Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016.
3. Describir los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016.
4. Describir el impacto de los mecanismos de control interno en los resultados de gestión de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016.

Finalmente la investigación se justifica

Desde el punto de teórico:

La investigación es importante porque ha permitido revisar las teorías, enfoques que existen sobre el control interno, sus efectos y sus beneficios, Pues el control interno es de importancia para la estructura administrativa contable de una empresa. Esto asegura que tan confiable es su información financiera, frente a los fraudes,

eficiencia y eficacia operativa. En todas las empresas es necesario tener un adecuado control interno, pues gracias a este se evitan riesgos, se protegen y cuidan los activos y los intereses de las empresas. (Aguirre & Armenta, 2012). Esta investigación se basa en la importancia del control interno y el cómo impacta el llevar este control en las micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado central de Piura.

Desde el punto de vista práctico:

Esta investigación es una oportunidad para las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado de Piura, les permitirá saber con precisión cuáles son los problemas que actualmente se presentan debido a la falta de interés e información en la aplicación del control interno y que factores han facilitado su permanencia en el mercado. Además se ofrecen las posibilidades de mejoramiento de los procedimientos de control interno en la Mypes pues se les proporciona información para implementar un sistema de control interno que mejore su rentabilidad y se logren afianzar en el mercado Regional.

Desde el punto de vista metodológico:

Esta investigación es importante por los procedimientos, técnicas y métodos empleados como han sido la recolección de datos a través de encuestas con preguntas cerradas en el mercado de Piura que ha permitido diagnosticar la problemática en las Mypes comercializadoras de prendas de vestir referente a la aplicación de los mecanismos de control interno, esto será de gran ayuda y servirá en otros estudios similares, pues se está evaluando y se están estableciendo un conjunto de directrices que permitirían orientar un mejor desarrollo de las Micro y Pequeñas comercializadoras de prendas de vestir.

II. REVISIÓN DE LITERATURA

2.1 Antecedentes.

2.1.1. Internacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Freire (2013) en su investigación titulada *“Sistema de control interno y gestión administrativa en una empresa comercializadora de prendas de vestir para niños y adultos en la ciudad de Riobamba”*, Concluyo que la mayoría de las empresas comercializadoras de prendas de vestir de la ciudad de Riobamba no cuentan un sistema de control interno en sus operaciones, lo que ha ocasionado que sus activos se vean expuestos a robos, fraudes y pérdidas monetarias; así mismo presentan una mala gestión administrativa, esto se ve reflejado en la falta de políticas y estrategias para los procesos administrativos y financieros; lo que les ha llevado al borde de la quiebra.

Avenir (2016) en su publicación sobre *“tipos de controles internos se usan en las tiendas de ropa”*, concluyó que Establecer procedimientos sistemáticos en una tienda de ropa es necesario para evitar o minimizar las pérdidas en el inventario, el hurto de efectivo, los gastos innecesarios y otros problemas que causan que tu negocio pierda activos e ingresos. Estos controles deberían impedir a los empleados, clientes y proveedores cometer robos o fraudes. Un buen sistema de control interno incluye la

separación de los deberes, un sistema de autorización bien definido y áreas de responsabilidad y contabilidad claras.

Baño (2014) En su tesis *“la auditoría financiera y su incidencia en la presentación de los estados financieros de la empresa del salto Jr., de la ciudad de Ambato durante el año 2013”* Concluyó que en el Ecuador la comercialización de prendas de vestir, abarca un mercado amplio lo que hace que este nicho tenga gran actividad económica, esto hace posible que exista un significativo número de empresas que han sido aperturadas para participar en la comercialización de dichos bienes.

En la actualidad las empresas dedicadas a la comercialización de prendas de vestir, se desenvuelven en un medio de alta competitividad el cual exige un enfoque de superación constante y permanente. La necesidad de sobresalir y aportar para el desarrollo del país, en donde el conocimiento para comercializar las prendas de vestir, que satisfagan a sus clientes se ha desarrollado de manera impresionante, en el mercado por lo que constantemente las empresas líderes están preocupadas por lograr el cumplimiento de sus objetivos mediante la correcta aplicación de una serie de políticas y procedimientos.

En el país las empresas están enfocadas en llevar el control interno de la manera más apropiada pero algunas solo se basan en conocimientos empíricos, no cuentan con procedimientos adecuados, puesto que en la mayoría de las ocasiones son constituidas, por familiares y su falta de experiencia y desconocimiento, conlleva a un manejo deficiente del Control Interno.

Alburja, Janampa, Odar & Osorio (2008), en su trabajo de investigación: *“Sistema Nacional de Capacitación para la MYPE Peruana”* realizado en la Univ. ESAN – Lima, dentro de la investigación se llegó a la conclusión que en el Perú se cuenta con un sistema desarticulado de capacitación a la MYPE, lo que trae como resultado una escasa generación de ideas e incentivos para el desarrollo de las capacidades de los microempresarios.

Es necesario crear un ente articulador de los diversos actores, ofertantes y demandantes de este sector y que realice el seguimiento y monitoreo del cumplimiento de los objetivos trazados. Se requiere un fortalecimiento del marco legal que sienta las bases para el impulso de las acciones de capacitación y desarrollo de los microempresarios. Las reformas al marco legal deberían considerar las demandas y sugerencias de los mismos actores que participan en el sistema.

Las instituciones encargadas de la promoción de la MYPE, el Codemyte y Coremyte, tienen una presencia y accionar débil. Para revertir esta situación, se hace indispensable la creación de una comisión de servicios de desarrollo empresarial dentro del Codemyte, encargada de sacar adelante los proyectos de promoción a la capacitación de la MYPE.

2.1.2. Nacionales

En esta investigación se entiende por antecedentes nacionales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en cualquier parte del Perú, menos en la ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

Paredes (2014); *En su tesis sobre implementar un Sistema de Control Interno de existencias en la empresa The Curl S.A.C, Sucursal Trujillo.* Concluyó que en el diagnóstico inicial realizado a la empresa se evidenció la situación de riesgo en la que se encontraban los recursos de la empresa, debido a un descontrol y falta de supervisión por parte de los jefes, falta de una persona designada exclusivamente para realizar el control interno de almacén, falta de un manual de funciones y procedimientos para todos los trabajadores; en términos generales falta de un adecuado control interno de la mercadería, que trajo consigo la inadecuada protección de las existencias.

A través del diseño del sistema de control interno de existencias se logró optimizar los controles necesarios para la funcionalidad de la empresa, los manuales de funciones y procedimientos implementados fueron los indicados, así como también los reportes que fueron de gran soporte para generar información veraz.

Diario la República (2016) en su publicación “*Gamarra en su hora cero en problemas.*” Informo que El mayor emporio comercial del Perú está inundado de prendas asiáticas (sobre todo chinas) que ingresan a nuestro mercado subvaluadas, por contrabando o con dumping. Mientras tanto, los empresarios locales cada vez exportan a menos países, el número de fábricas se ha reducido en 50% y están en peligro 400 mil puestos de trabajo. Este es nuestro gran problema, mientras hay un grupo de empresarios que pagamos alquiler, mano de obra, servicios e impuestos al municipio, se deja que haya mucho comercio ambulatorio, se vende ropa usada, de contrabando a vista y paciencia de todas las autoridades, eso obviamente perjudica a quienes queremos hacer las cosas bien", declara.

El problema mayor, para la empresaria, es la competencia desleal. Desde hace algunos años, y lo han venido denunciando constantemente, Gamarra está invadida por prendas asiáticas, llegadas sobre todo de China, que entran a nuestro país con precios subvaluados, dumping o por contrabando y se ofrecen en el mercado a precios mucho menores de lo que cuestan las prendas confeccionadas con algodón local.

"Durante el gobierno de Humala se brindaron por un año medidas antidumping, pero luego levantaron esta protección, lo cual nos deja a los empresarios peruanos sin la posibilidad de competir en forma igualitaria con la ropa que se importa de China, eso es injusto, porque nuestro capital no es golondrino, sino que somos inversionistas peruanos, que gastamos lo que ganamos en el país, pero parece que los gobernantes no tienen en cuenta esto", lamenta Saldaña.

La República (2012). En su publicación: *Treinta empresas peruanas dejan de confeccionar para vender ropa china*". Informo que Unas 30 empresas de confecciones se convierten en comercializadoras de ropa anualmente debido a los bajos precios de la prenda importada, especialmente la que llega de China, estimó Diógenes Alva, presidente de la Coordinadora de Confecciones de Gamarra.

Precisó que la ropa del país asiático cuesta un 30% a 40% menos que una prenda confeccionada en el Perú.

"Se calcula que en promedio de más 30 empresas de confecciones al año deciden convertirse en comercializadoras de ropa, pues les es más rentable comprar y vender ropa que hacerla ellos mismos; mientras que otros están optando por hacer las dos cosas en paralelo", explica a un diario local.

Con eso mismo coincide Enrique Falcone, presidente del Comité Textil de la SIN, quien asegura que mucho productos chinos se venden a precios artificiales, incluso por debajo del costo de la materia prima.

Advirtió que esta situación hace imposible que cualquier empresa - peruana o extranjera- pueda competir con ellos .En ese sentido, Falcone saludó la reciente medida del Indecopi de investigar de oficio la importación de prendas de vestir originarias de China.

Villanueva & Garcia (2013) .En su tesis : *“Impacto del control interno en la gestión de las empresas comerciales en lima metropolitana”* .Concluyeron que El Control Interno impacta en la Gestión de las Empresas Comerciales en Lima Metropolitana, por cuanto la aplicación de sus componentes permite contar con una gestión administrativa eficiente, eficaz y actualizada para que el Directorio de las empresas tomen decisiones de calidad y oportuna para ello se deberá de desarrollar análisis objetivo, sistemático y profesional independiente y selectivo de las operaciones que serán mostradas y resumidas en los Estados Financieros desde el punto de vista crítico y constructivo; así como evaluar los resultados de la Gestión Gerencial producto del desarrollo de las actividades que ha efectuado la Gerencia en un determinado período que se materializa con el cumplimiento de sus objetivos y metas que fueron incluidos en sus planes, tanto estratégicos como operativos, satisfaciendo de esa manera las expectativas de los accionistas o dueños de la Empresa Comercial.

El Control Interno impacta en la Gestión Administrativa de las Empresas Comerciales de Lima Metropolitana, en relación a la planificación de sus actividades, porque el Control Interno tiene una función vital en las actividades, de las empresas redundando en su economía, siendo necesario comprender el proceso de esta importante herramienta de control y entender también la función administrativa; por lo tanto la planificación del control interno debe ser producto de un diagnóstico de la empresa que le permita aplicar cada uno de los componentes en cada unidad, oficina, departamento, gerencia y en el directorio de las empresas comerciales en lima metropolitana, sin embargo es necesario adicionar que ello se verá reflejada en sus estados financieros cuya razonabilidad constituye una garantía para los diferentes usuarios tanto internos como externos.

2.1.3. Regionales

En esta investigación se entiende por antecedentes locales, a todo trabajo de investigación hecho por otros investigadores en la región y ciudad de Piura; que hayan utilizado las mismas variables y unidades de análisis de esta investigación.

RPP (2015). En su publicación “*Proyecto de parqueo en mercado central evitará comercio informal*”. Preciso que en el mercado central de Piura los comerciantes informales se ubican en las veredas para vender sus productos. Por ello la Municipalidad de Piura está implementando seis zonas de parqueo provisional en la avenida Sullana, Blas de Atienza, el bulevar, jirón Gonzalo Farfán y San Lorenzo del centro de abastos. La finalidad es que no se ocupen las veredas ni la pista, dificultando el libre tránsito.

El jefe de Espacios Públicos y Control Municipal, Carlos Benites, indicó que se ha solicitado la contratación de 100 serenos, que ayuden a mantener el orden en el mercado, debido a que los ambulantes aprovechan las fiestas navideñas para ubicarse en espacios públicos.

Benites precisó que por ahora se ha implementado seis zonas de parqueo, pero planean habilitar 15 en total para impedir que se invadan las veredas.

RPP (2016) .En su página oficial público : “*Se instala comisión para ordenamiento de mercado central*” La regidora de la Municipalidad de Piura, Kelly Morillas, informó que, junto a los comerciantes de los 13 mercados privatizados de la ciudad, se formó una comisión para trabajar un proyecto que mejorará los estacionamientos del mercado central. Indicó que la finalidad es evitar que el comercio informal continúe ganando terreno en la zona de parqueos, desde donde los vendedores ambulantes se dedican a trabajar.

Fernando Amaya Valencia, representante del mercado plataforma “Juan Velasco Alvarado”, explicó que se hará un expediente técnico para determinar cuántos estacionamientos se pueden habilitar. Asimismo, el proyecto también contempla hacer pistas y veredas, de modo que al refaccionar el lugar, no se deje espacio para el comercio ambulatorio.

“El objetivo es mejorar todo el complejo de mercados, brindarle seguridad, limpieza, orden y un parqueo adecuado”, refirió la regidora Kelly Morillas.

Sobre la propuesta para colocar rejas en el mercado y evitar el comercio informal, la concejal indicó que se desistió de dicha medida por el cierre de vías que se haría.

El comercio (2016). En su página oficial informo: sobre *gran incendio consume varios puestos de mercado*. El incendio ha consumido principalmente los puestos. Además, se registraron varias explosiones por los balones de gas. Se cortó el fluido eléctrico como medida de precaución.

La Policía Nacional acordonó el perímetro del recinto y evitó que los comerciantes ingresen a la fuerza para recuperar sus pertenencias y mercadería. Incluso, ellos rompieron una pared para acceder al segundo piso del local.

Al parecer, un cortocircuito habría originado el incendio, ya que varios comerciantes han hecho conexiones para iluminar sus puestos y atender de noche por la campaña navideña. No obstante, el vecino José Alvarado contó a RPP que en los stands estaban realizando trabajos de soldadura, por lo que no descartó que una chispa haya provocado las llamas.

El diario Correo informó que la gran mayoría de comerciantes no estaba en el mercado debido a que este se encuentra clausurado desde el 2 de diciembre por orden de la municipalidad de Piura, ya que abrió sus puertas sin subsanar las observaciones hechas en materia de Defensa Civil. El brigadier Juan Domingo Saldarriaga, comandante departamental de la Compañía de Bomberos en Piura, reveló a RPP que el mercado no contaba con sistema contra incendios ni de medidas para mitigar las llamas. Verónica Cumpa, jefa de Defensa Civil de la Municipalidad de Piura, confirmó a RPP que el local tenía precarias instalaciones eléctricas y que no contaba con una adecuada señalización para evacuar a las personas en caso de una emergencia.

2. 2 Bases Teóricas.

2.2.1 Teorías del control interno

Teoría de Holmes

HOLMES, 1997(Como se citó en Villanueva & Garcia, 2013). Nos proporciona la siguiente

definición: “El Control Interno se refiere a los métodos seguidos por una compañía (1) para proteger sus activos (2) para proteger a la empresa en contra del mal uso de los activos, (3) para evitar que se incurra indebidamente en pasivos, (4) para asegurar la exactitud y la confiabilidad de toda la información financiera y de operación, (5) para evaluar la eficiencia de las operaciones y (6) para cerciorarse si ha habido una adhesión a la política que tenga establecida la compañía”.

Holmes, Arthur nos dice que el control interno es una función de la gerencia que tiene por objetivo salvaguardar y preservar los bienes de la empresa, evitar desembolsos indebidos y ofrecer la seguridad de que no se contraerán obligaciones sin autorización. El cual proporciona a la administración la seguridad de que los informes contables en los que se basa sus decisiones son dignos de crédito en beneficio de la entidad.

El control interno forma parte de las funciones que va a desempeñar la gerencia en la entidad, por lo cual uno de sus objetivos es cuidar, proteger, resguardar y asegurar que los recursos del ente estén bien administrados, evitando así robos, desfalcos, malversación y mal usos de estos; dando la seguridad de que se utilicen estos recursos de manera eficiente y siempre con autorización de la alta gerencia de la

entidad, dando a la administración de la empresa la seguridad de que la información contable presentada es confiable y verídica para que a la hora de la toma de decisiones, esta sea la más acertada para beneficio de la empresa.

Teoría de la agencia

Existe relación de agencia cuando uno o más principales contratan a otra persona como su agente o representante, para realizar un servicio por su cuenta y orden. Para desarrollar tal servicio, el principal delega en el agente cierta autoridad para la toma de decisiones. Esta delegación de responsabilidad efectuada por el principal constituye una forma de división del trabajo y puede considerársela provechosa, en tanto promueve el desarrollo de una economía productiva y eficiente. Sin embargo, tal delegación también significa que el principal necesita confiar en un agente que actúe en representación de sus intereses, condición que no siempre existe.

El modelo simple de la agencia sugiere que, como resultado de las asimetrías de información y el propio interés del agente, el principal carece de razones para confiar en su agente y buscará resolver tal situación mediante el diseño e implementación de mecanismos que alineen los intereses del agente con los del principal y que reduzcan el nivel de asimetrías informativas y los comportamientos oportunistas.

Los agentes tienden a tener intereses o motivaciones diferentes a los del principal. Por ejemplo, los agentes pueden estar motivados por recompensas financieras, oportunidades en el mercado laboral, y relaciones con otros terceros que no son directamente relevantes a los intereses del principal. Entre otros comportamientos,

esto puede conducir, a los agentes a ser más optimistas al informar el desempeño de la organización que conducen, o al informar su propio desempeño. En ciertos casos, también es posible que la aversión al riesgo sea diferente entre principales y agentes. Ello también constituye un factor que acentúa la diferenciación de intereses entre ambas partes.

Las asimetrías de información se producen como resultado de las diferentes motivaciones entre principal y agente. Así, teniendo acceso a información que el principal carece, el agente puede tener motivaciones a ocultar información al principal o a presentarla de manera conveniente a sus intereses. Según algunas versiones, la teoría de la agencia asume que ningún agente es confiable. Tanto así, si un agente pudiera obtener ventajas, lo haría aún a costo del principal.

Esta postura desconoce la posibilidad de que ciertos agentes sean merecedores de confianza y actúen de manera alineada a los intereses del principal, con prescindencia de que su desempeño sea monitoreado o medido. El grado de desconfianza es, por lo tanto, un factor clave en determinar la medida en que los incentivos y los mecanismos de control deberán ser puestos en práctica. Sin embargo, la separación entre propiedad y control no está presente en todas las organizaciones.

En muchos casos, las organizaciones son conducidas por sus propios dueños. En tal circunstancia, el principal tiene acceso a la información de manera directa. No obstante ello, la necesidad de "rendir cuentas" también existe pero ya no al "principal" sino a otros terceros que, en términos amplios, se los llama "stakeholders"

El conjunto de tales terceros interesados en la información contable de un ente incluye, pero no se limita a, sus acreedores, agrupaciones laboristas, el Estado (en sus diversos roles, recaudador de impuestos, actor social, conductor macroeconómico, protector del ambiente, etc.), sus empleados, etc.

Cabe advertir también que estos terceros no tienen acceso "privilegiado" a la información contable, sino que dependen de los informes que la organización produzca para ellos. En tal contexto, los factores que conducen a las asimetrías de información presentes en la relación de agencia, también son válidos. Así, y ante diferentes motivaciones y asimetrías de información.

Etimológicamente, el término stakeholder remite a la época colonial británica, en que los colonos ubicaban estacas (Lestakes) en la tierra para demarcar su participación en esa comunidad. En algunos casos, tales demarcaciones representaban propiedad, y en otros, sólo derecho a asentamiento y uso.

El control y la confiabilidad de la información contable agentes que conducen la organización. ¿Qué mecanismos pueden establecerse para alinear los intereses de los agentes a los intereses del principal y, de esa forma, reestablecer la confianza en ellos? Uno de los mecanismos más utilizados es el uso de incentivos remunerativos a los agentes, ligados al logro de determinados objetivos fijados por el principal. La probabilidad del uso de este tipo de mecanismo de alineación de los intereses es inversamente proporcional al grado de confianza del que goza un agente. En esas circunstancias, el principal buscará establecer incentivos remunerativos caracterizados por bajos salarios fijos pero importantes "bonuses" y opciones a la

compra de acciones de la propia entidad. Sin embargo, la puesta en marcha de este tipo de mecanismos crea nuevos problemas potenciales a la relación de agencia.

Por una parte, el otorgamiento de incentivos remunerativos al agente que conduce el negocio podría únicamente lograr alinear su accionar a los objetivos del principal, pero no logra incluir los intereses de los demás stakeholders. Por otra parte, para su implementación será necesario fijar claramente (mediante acuerdos contractuales) cuáles serán las obligaciones asumidas por cada agente y cómo será medido su desempeño. Aquí, una vez más, aparece la necesidad de establecer mecanismos de control en el sistema de información contable, de manera tal que provea información confiable para poder efectuar tal medición.

(Canetti, 2007)

Teoría de la contingencia

El enfoque de la contingencia en la teoría de administración fue una reacción contra la administración científica y el enfoque de las relaciones humanas, ya que ambos habían prescrito reglas universales (Puxty, 1993). En contabilidad de gestión esta teoría es una manera de reconciliar dos enfoques opuestos, la teoría de la agencia y el enfoque de comportamiento humano, por ello es que el enfoque de la contingencia en contabilidad surge y se consolida a principios de la década de 1980. Los primeros estudios en economías emergentes se remontan a la década de 1990, reconociéndose el trabajo en México de Frucot y Shearon (1991) como uno de los pioneros. Factores Estudiados La revisión de los estudios de contabilidad de gestión desde la perspectiva de la teoría de contingencia se puede hacer atendiendo a los principales

factores analizados. Factores contingentes internos y externos han sido utilizados para explicar la combinación de prácticas y configuraciones que se utilizan (Thompson, 1967; Gupta et al., 1994). Se estudiaron los efectos de la incertidumbre del entorno o medio ambiente, la estructura y la tecnología de la organización en un primer momento. El factor humano se incorporó más tarde y se incluyó bajo la denominación general de estilo de la gerencia o cultura. El último factor contingente identificado y estudiado ha sido la estrategia (ver el Cuadro 2 para un resumen de los estudios presentados en esta sección que también pueden ser comparados con los estudios de carácter universal). Los trabajos de Fisher (1995), Chapman (1997), Chenhall (2003 y 2007), Luft y Shields (2003) y Gerdin y Greve (2004) entre muchos otros ofrecen excelentes revisiones de la literatura e identifican los siguientes grupos de factores contingentes que se desarrollan con más detalle a continuación: Entorno o medio ambiente (Khandwalla, 1972; Waterhouse y Tiessen, 1978), Tecnología (Woodward, 1965), Estructura y tamaño (Hayes, 1977; Gordon y Narayanan, 1984; Chenhall y Morris, 1986), Cultura (Flamholtz, 1983; Markus y Pfeffer, 1983). Estrategia (Dermer, 1977; Govindarajan y Gupta 1985), publicados.

El entorno incluye todo lo que está fuera de las fronteras de la organización. A pesar de esta clara definición, la variable de la incertidumbre del entorno tiene numerosas facetas fundamentales que deben ser definidas precisamente para probar sus efectos sobre los sistemas de control de gestión. La incertidumbre del entorno puede ser afectada por relaciones con los clientes, proveedores, otras empresas en la industria, los mercados del trabajo, las agencias gubernamentales, las universidades o los centros I+D. En un principio y antes de que se desarrollara el campo de la estrategia,

los estudios del entorno diferencian entre el ambiente externo y el entorno competitivo. El entorno externo está condicionado por cuestiones geográficas, culturales, legislativas o elementos de la industria. El entorno competitivo se refiere al modelo de cinco fuerzas de Porter (1980) que se ve afectado por la rivalidad de la industria, potenciales competidores, sustitutos, proveedores y clientes. Esta variable se complica aún más por el hecho de que algunos investigadores tratan de medir la incertidumbre del entorno, mientras otros se centran en una medida más subjetiva como lo es la incertidumbre percibida del entorno. (Davila, 2000)

La estructura organizativa figura entre los primeros factores estudiados en la Teoría de la Contingencia. La estructura organizacional consiste en variables propias de la firma o unidad, como el tamaño de la firma, complejidad de la unidad del negocio, variedad de productos o servicios, grado de autonomía, diversificación y estructura (multidivisional o por funciones). La mayor parte de los investigadores sostienen que la estructura establece los roles y responsabilidades que guían las acciones de los participantes, lo que impacta en el diseño y uso de los sistemas de control de gestión (Chenhall, 2003, 2007). La tecnología aparece también entre los primeros factores estudiados, con un nivel aceptable de estudios e investigaciones hechas, pero no tanto como los dos anteriores. En términos generales esta variable trata de medir cómo se trabaja dentro de la organización para transformar los insumos en productos o servicios (Chenhall, 2003, 2007).

La tecnología ha sido caracterizada de diversas maneras, las medidas típicas diferencian entre series pequeñas y grandes, procesos individuales o producción

masiva (Woodward, 1965), número de excepciones en el proceso productivo (Perrow, 1967), o relativos a la interdependencia de las unidades que permite identificar interdependencias aunadas, secuenciales y recíprocas (Thompson, 1967). Un segundo conjunto de factores contingentes estudiados está relacionado con el rol de los humanos en el sistema de control de gestión.

Existen estudios sobre la cultura organizativa o el estilo de dirección de la gerencia, entendiendo por cultura la pauta social que le indica al trabajador cuál ha de ser su conducta, cuáles son las políticas y las prácticas aceptables. Los estudios empíricos hacen del estilo de dirección gerencial una explicación marginal (Govindarajan, 1988; Simons, 1990) que relacionan con la cultura (Markus y Pfeffer, 1983). Sin embargo, llama la atención ver que los estudios teóricos prestan más atención a estos factores (Langfield-Smith, 1997; Harrison y McKinnon, 1999) mientras que los empíricos aún usan las categorías de Hofstede (1980). Esta diferencia es quizás debido al hecho de que no es fácil de medir ni de capturar los efectos humanos sobre los sistemas de control de gestión en una variable.

Por último, el estudio de la estrategia organizacional puede ser incluido como un factor contingente, ya que ofrece un volumen muy importante de investigaciones tanto teóricas como empíricas. Se ha sugerido que este factor es radicalmente diferente a los anteriores porque es el modo en el que los gerentes pueden influir y afectar todos los otros factores contingentes (Chenhall, 2003, 2007). La conceptualización de la estrategia ha sido hecha según la clasificación de estrategias genéricas de bajo costo, diferenciación y nichos (Porter, 1980), y entre defensores,

buscadores, y analizadores (Miles y Snow, 1978). Otro enfoque utilizado es el ciclo vital de las estrategias, que diferencia entre estrategias de construcción, mantenimiento, cosecha y desinversión (Porter, 1985).

Los trabajos que se basan en la Teoría de la Contingencia emplean factores situacionales para intentar explicar por qué no puede haber una teoría general de control de gestión en organizaciones. Hacer una investigación empírica en Latinoamérica sobre sistemas de control de gestión requiere cambiar algunos o todos los factores situacionales mencionados. Es por ello, que se sugiere que es muy adecuado usar la Teoría de la Contingencia para contener y explicar estudios empíricos, ya sean casos o encuestas, cuyos sujetos son organizaciones creadas y que operan principalmente en Latinoamérica.

(Porporato & Waweru, 2011)

2.2.2 Control Interno

Escalante (Citado en Vargas & Ramirez, 2014) afirma que: El informe COSO define al control interno como un proceso efectuado por la junta directiva, la gerencia y otro personal designado, diseñado para proporcionar seguridad razonable respecto del logro de objetivos en las tres categorías siguientes: i) eficiencia y eficacia de las operaciones, ii) confiabilidad de la información financiera, y iii) cumplimiento de leyes y regulaciones. Asimismo el informe COSO para lograr estos objetivos plantea una estructura de cinco componentes i) ambiente de control, ii) evaluación de riesgos, iii) actividades de control gerencial, iv) información y comunicación y v) supervisión y monitoreo.

El autor indica que el control Interno actúa en todas las áreas y en todos los niveles de la entidad. Prácticamente todas las actividades están bajo alguna forma de control o monitoreo. El objetivo fundamental de este control es programar, coordinar e implantar todas las medidas tendientes a lograr un óptimo rendimiento en las unidades producidas, e indicar el modo, tiempo y lugar más idóneos para lograr las metas de producción, cumpliendo así con todas las necesidades del departamento de ventas.

Importancia del Control

La necesidad de establecer sistemas de control interno seguramente no fue sentida mientras las negociaciones no adquirieron el crecimiento extraordinario que han experimentado en los últimos 40 o 50 años. Como se ha dicho ya, la contabilidad y, después el control interno, ha sido una consecuencia del desarrollo económico de las empresas. De la misma manera, en los tiempos actuales, cuando un negocio crece hasta alcanzar un volumen respetable, el propietario o principal dirigente se da cuenta de que no le es posible atender un sin número de detalles que antes constituían la labor más importante.

Entonces se piensa en la conveniencia de delegar atribuciones en manos de algunos ayudantes, para que la empresa pueda desenvolverse en forma satisfactoria; así vemos, suponiendo el caso de una industria, que nombra a funcionarios especialistas para las distintas actividades de la negociación, tales como: el encargado de las compras de materias primas, jefe de la fábrica, jefe de ventas y jefe de contabilidad. Estos funcionarios, a su vez, necesitan de auxiliares para llevar a cabo las labores

relativas a su proceso, implantándose así, la división del trabajo para el logro de un fin común.

La función de la contabilidad como instrumento de control administrativo esta unánimemente reconocida en los países de gran capacidad comercial e industrial. No obstante, un sistema de contabilidad que no esté apoyado en un control interno eficaz, es, hasta cierto punto, inútil, puesto que no es posible confiar en los datos que arrojen los informes y estados financieros. Salta a la vista la importancia que tiene no solo para la dirección general, sino para los jefes de 10 departamento, la seguridad de la información que le proporciona el departamento de contabilidad; de otra manera, probablemente, podrían formarse juicios equivocados que redundarían en daños para la empresa. Todavía en la actualidad, y aunque parezca mentira, existen algunos hombres de negocios para quienes los métodos de protección de sus intereses no los conmueven. Piensan que teniendo “empleados de confianza” están cubiertos de los riesgos que se derivan del fraude.

El tener confianza en los subordinados será muy correcto, emotiva o espiritualmente, pero es necesario admitir que esta fe da lugar a exponerse a toda clase de fraudes. Se ha podido comprobar que la totalidad de manejos indebidos en los negocios ha sido llevada a cabo por empleados que se consideraban dignos de confianza. En consecuencia, esta es una razón de peso para insistir y subrayar el valor que posee el control interno para dificultar el que se cometan malversaciones o fraudes. (Mendivelso, 2015)

Objetivos del control interno

Mendivelso (2015). La administración se preocupará porque todos los objetivos estén encaminados a conseguir los resultados que se ha propuesto la empresa y que esto a su vez redunde en la contabilidad de la misma. Es decir que la contabilidad sea fiel reflejo de la realidad económica de la empresa. Las personas encargadas de dictaminar los informes financieros en las empresas deben dar visto bueno a lo que ven, versus lo que validan en los documentos físicos y en los programas de contabilidad. Deben comprobar y ahí sí dar fe, porque los administradores socios y demás se van a basar en los resultados mostrados en informes para tomar decisiones y estas decisiones van a repercutir en la vida económica y financiera de la compañía.

Por todo esto los objetivos del control interno en una empresa se pueden validar teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

1. Validación y comprobación de los informes y estados financieros.
2. Prevención de fraudes,
3. Pérdida por imprevistos (errores y desperdicios innecesarios) la idea es que se puedan descubrir a tiempo y así mismo se corrijan.
4. Estimular la eficiencia del personal mediante seguimientos a cada proceso y a los costos financieros y de responsabilidad de cada proceso.
5. Administrativamente deben cubrir cada uno de los procesos, midiendo los riesgos de los mismos, el fin es prevenir y que esta prevención redunde en los resultados de

la empresa. Adicional se preocupará por obtener pólizas necesarias con las que la empresa esté cubierta en posibles eventualidades.

6. La contabilidad deberá ser llevada al día con presentación de informes periódicos que permitan proyectar, tomar decisiones y corregir fugas.

En resumen, si en una empresa existen sistemas de control interno debidamente instalados, y el día a día de las operaciones esta encauzada en forma conveniente, es posible obtener informes exactos y oportunos con los que la contabilidad tendrá la importancia que se debe, ya que recoge numéricamente todas las áreas y procesos de la compañía; las entidades se encuentran protegidas en contra de los fraudes y errores, y, además, se conoce la eficiencia que rinden cada uno de los departamentos o secciones. Solo en estas condiciones se obtiene un control firme y se ejerce una dirección completa y eficaz para un negocio moderno. (Mendivelso ,2015).

Elementos del Control Interno

a) Con Respecto a la Organización

1- Definición de líneas de responsabilidad y autoridad, a ser posible por escrito, a través de manuales de organización, de organigramas, etc.

2- Segregación de funciones entre los departamentos o personas que llevan a cabo la autorización, ejecución, contabilización, custodia y cobro o pago de una transacción.

3- El número de empleados bajo la autoridad de un gerente, jefe, supervisor, etc., debe permitir una efectiva supervisión.

4- Existencia de un departamento de auditoría interna que dependa directamente de la gerencia y se responsabilice de una continua revisión, evaluación y mejora del control interno.

b) Con respecto a la autorización, ejecución y control de las operaciones:

1- Existencia de normas y procedimientos operativos claramente definidos y a ser posible reflejados en manuales de procedimientos, flujogramas, etc.

2- Establecer controles para hacer cumplir las normas y los procedimientos.

3- Ninguna persona debe tener a su cargo todas las fases referentes a una operación.

4- Utilización de planes de cuentas normalizados.

5- Implantación de un sistema de formularios que permitan documentar correctamente todas las operaciones de la compañía.

6- Utilización de archivos apropiados y seguros.

7- Los activos deben encontrarse debidamente protegidos.

8- Establecer sistemas de registro, seguros y operativos.

9- Utilización de cuentas de control y aplicación de cualquier otro procedimiento que permita comprobar la exactitud de la información contable (recuentos físicos, conciliaciones, etc.)

(Mendivelso, 2015)

Principios del Control Interno

Perdomo (Como se citó en Freire, 2013).En su libro Fundamentos de Control Interno, los principios del Control Interno son:

1. Responsabilidad delimitada

Se debe fijar las responsabilidades de cada cargo y darlas a conocer a los interesados; las descripciones de funciones y procedimientos para cada puesto deben realizarse por escrito.

2. Separación de funciones

Una adecuada segregación de funciones y deberes en la empresa, no permitirá que una sola persona controle todo el proceso de una operación.

3. Uso de formatos pre numeradas

Utilizar un documento pre numerado e impreso para operaciones importantes de la empresa, sobre todo aquellas que involucren salida o ingreso de efectivo y mercaderías; entre ellas se puede mencionar: recibos, órdenes de compra, facturas, comprobantes de ingresos, comprobantes de egresos, entre otros. Asimismo, se debe mantener un control físico sobre el uso y las existencias de dichas formas, las cuales deberán conservarse en orden numérico y archivado en un lugar seguro.

4. Evitar el uso de dinero en efectivo

La salida de dinero en efectivo se debe realizar solamente para compras menores a través del fondo fijo de caja chica, el cual será previamente establecido por la administración de la empresa; con esto se evitará el uso del efectivo y posibles fraudes.

5. Dualidad o pluralidad de personal en cada operación

En cada operación de la organización deben intervenir dos personas cuando menos, con el fin de evitar fraudes.

6. Personal hábil y capacitado

Se debe seleccionar y capacitar adecuadamente a los empleados, para aumentar la eficiencia, reducir costos y obtener empleados más activos.

7. Aplicación de pruebas de exactitud

Sirven para verificar las operaciones de la empresa y comprobar la exactitud de las mismas, se realizan de manera periódica y sorpresiva; con el fin de asegurar la corrección de posibles errores en las operaciones.

8. Rotación de personal

Debe existir una rotación entre los empleados asignados a cada puesto, con lo que se reduce las posibilidades de cometer un fraude.

9. Custodia y registro

Involucra los controles físicos que deben tener tanto los inventarios como los documentos de la empresa, así como la seguridad pertinente para los mismos.

Componentes del Control Interno

Los componentes del control interno son muy importantes en toda entidad, el equipo multidisciplinario que elaboró el informe COSO los analizó y expuso en dicho informe. Además se encuentran en la Resolución No. 297-2003 del MFP como aspectos a desarrollar dentro del Sistema de Control Interno, los cuales son:

1. Ambiente de Control.
2. Evaluación de Riesgos.
3. Actividades de Control.
4. Información y Comunicación.
5. Supervisión o Monitoreo.

a) Ambiente de Control:

El entorno de control marca la pauta del funcionamiento de una empresa e influye en la concienciación de sus empleados respecto al control. Es la base de todos los demás componentes del control interno, aportando disciplina y estructura. Los factores del entorno de control incluyen la integridad, los valores éticos y la capacidad de los empleados de la empresa, la filosofía de dirección y el estilo de gestión, la manera en

que la dirección asigna autoridad ,las responsabilidades , organiza y desarrolla profesionalmente a sus empleados y la atención y orientación que proporciona al consejo de administración.

“El núcleo de un negocio es su personal (sus atributos individuales, incluyendo la integridad, los valores éticos y la profesionalidad) y el entorno en que trabaja, los empleados son el motor que impulsa la entidad y los cimientos sobre los que descansa todo”. (Murillo & Palacios, 2013)

b) Evaluación de los riesgos:

Las organizaciones, cualquiera sea su tamaño, se enfrentan a diversos riesgos de origen externos e internos que tienen que ser evaluados. Una condición previa a la evaluación del riesgo es la identificación de los objetivos a los distintos niveles, vinculados entre sí e internamente coherentes. La evaluación de los riesgos consiste en la identificación y el análisis de los riesgos relevantes para la consecución de los objetivos, y sirve de base para determinar cómo han de ser gestionados los riesgos. Debido a que las condiciones económicas, industriales, legislativas y operativas continuarán cambiando continuamente, es necesario disponer de mecanismos para identificar y afrontar los riesgos asociados con el cambio.

“La entidad debe conocer y abordar los riesgos con que se enfrenta, estableciendo mecanismos para identificar, analizar y tratar los riesgos correspondientes en las distintas áreas”. (Murillo & Palacios, 2013)

Aunque para crecer es necesario asumir riesgos prudentes, la dirección debe identificar y analizar riesgos, cuantificarlos, y prever la probabilidad de que ocurran así como las posibles consecuencias.

La evaluación del riesgo no es una tarea a cumplir de una vez para siempre. Debe ser un proceso continuo, una actividad básica de la organización, como la evaluación continua de la utilización de los sistemas de información o la mejora continua de los procesos.

c) Actividades de control:

Las actividades de control son las políticas y los procedimientos que ayudan a asegurar que se lleven a cabo las instrucciones de la dirección de la empresa. Ayudan a asegurar que se tomen las medidas necesarias para controlar los riesgos relacionados con la consecución de los objetivos de la empresa. Hay actividades de control en toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones.

“Deben establecerse y ajustarse políticas y procedimientos que ayuden a conseguir una seguridad razonable de que se llevan a cabo en forma eficaz las acciones consideradas necesarias para afrontar los riesgos que existen respecto a la consecución de los objetivos de la unidad”. (Murillo & Palacios, 2013)

Las actividades de control existen a través de toda la organización y se dan en toda la organización, a todos los niveles y en todas las funciones, e incluyen cosas tales como; aprobaciones, autorizaciones, verificaciones, conciliaciones, análisis de la eficacia operativa, seguridad de los activos, y segregación de funciones.

En algunos entornos, las actividades de control se clasifican en; controles preventivos, controles de detección, controles correctivos, controles manuales o de usuario, controles informáticos o de tecnología de información, y controles de la dirección. Independientemente de la clasificación que se adopte, las actividades de control deben ser adecuadas para los riesgos.

d) Información y comunicación:

Se debe identificar, recopilar y comunicar información pertinente en forma y plazo que permitan cumplir a cada empleado con sus responsabilidades. Los sistemas informáticos producen informes que contienen información operativa, financiera y datos sobre el cumplimiento de las normas que permite dirigir y controlar el negocio de forma adecuada.

Dichos sistemas no sólo manejan datos generados internamente, sino también información sobre acontecimientos internos, actividades y condiciones relevantes para la toma de decisiones de gestión así como para la presentación de información a terceros. También debe haber una comunicación eficaz en un sentido más amplio, que fluya en todas las direcciones a través de todos los ámbitos de la organización, de arriba hacia abajo y a la inversa.

El mensaje por parte de la alta dirección a todo el personal ha de ser claro; las responsabilidades del control han de tomarse en serio. Los empleados tienen que comprender cuál es el papel en el sistema de control interno y como las actividades individuales estén relacionadas con el trabajo de los demás. Por otra parte, han de tener medios para comunicar la información significativa a los niveles superiores.

Asimismo, tiene que haber una comunicación eficaz con terceros, como clientes, proveedores, organismos de control y accionistas.

Todo el personal, especialmente el que cumple importantes funciones operativas o financieras, debe recibir y entender el mensaje de la alta dirección, de que las obligaciones en materia de control deben tomarse en serio. Asimismo debe conocer su propio papel en el sistema de control interno, así como la forma en que sus actividades individuales se relacionan con el trabajo de los demás.

El libre flujo de ideas y el intercambio de información son vitales. La comunicación en sentido ascendente es con frecuencia la más difícil, especialmente en las organizaciones grandes. Sin embargo, es evidente la importancia que tiene.

Los empleados que trabajan en la primera línea cumpliendo delicadas funciones operativas e interactúan directamente con el público y las autoridades, son a menudo los mejor situados para reconocer y comunicar los problemas a medida que surgen.

El fomentar un ambiente adecuado para promover una comunicación abierta y efectiva está fuera del alcance de los manuales de políticas y procedimientos. Depende del ambiente que reina en la organización y del tono que da la alta dirección.

e) Supervisión o monitoreo:

Los sistemas de control interno requieren supervisión, es decir, un proceso que comprueba que se mantiene el adecuado funcionamiento del sistema a lo largo del tiempo. Esto se consigue mediante actividades de supervisión continuada,

evaluaciones periódicas o una combinación de ambas cosas. La supervisión continuada se da en el transcurso de las operaciones. Incluye tanto las actividades normales de dirección y supervisión, como otras actividades llevadas a cabo por el personal en la realización de sus funciones. El alcance y la frecuencia de las evaluaciones periódicas dependerán esencialmente de una evaluación de los riesgos y de la eficacia de los procesos de supervisión continuada. Las deficiencias detectadas en el control interno deberán ser notificadas a niveles superiores, mientras que la alta dirección y el consejo de administración deberán ser informados de los aspectos significativos observados.

El alcance y frecuencia de las actividades de supervisión dependen de los riesgos a controlar y del grado de confianza que inspira a la dirección el proceso de control. La supervisión de los controles internos puede realizarse mediante actividades continuas incorporadas a los procesos empresariales y mediante evaluaciones separadas por parte de la dirección, de la función de auditoría interna o de personas independientes.

Luego del análisis de cada uno de los componentes, podemos sintetizar que éstos, vinculados entre sí:

- a) Generan una sinergia y forman un sistema integrado que responde de una manera dinámica a las circunstancias cambiantes del entorno.
- b) Son influidos e influyen en los métodos y estilos de dirección aplicables en las empresas e inciden directamente en el sistema de gestión, teniendo como premisa que el hombre es el activo más importante de toda organización y necesita tener

una participación más activa en el proceso de dirección y sentirse parte integrante del Sistema de Control Interno que se aplique.

- c) Están entrelazados con las actividades operativas de la entidad coadyuvando a la eficiencia y eficacia de las mismas.
- d) Permiten mantener el control sobre todas las actividades.
- e) Su funcionamiento eficaz proporciona un grado de seguridad razonable de que una o más de las categorías de objetivos establecidas van a cumplirse. Por consiguiente, estos componentes también son criterios para determinar si el control interno es eficaz.
- f) Marcan una diferencia con el enfoque tradicional de control interno dirigido al área financiera.
- g) Coadyuvan al cumplimiento de los objetivos organizacionales en sentido general.

(Murillo & Palacios, 2013)

Tipos de controles internos

El Control Interno además de ser integral cubriendo a toda la empresa en su actividad y niveles de organización es una actividad permanente, su aplicación y comprobación es clasificación en:

A. Según la oportunidad en que se produce

Control Interno Previo

Es aquel que se efectúa antes de que produzcan las operaciones con el objeto de establecer su propiedad legalidad y veracidad.

Control Interno Recurrente

Es aquel que se efectúa en cada uno de los niveles de dirección y gerencia al momento de realizar las actividades.

Control Interno Posterior

Es la revisión posterior de hechos y procedimientos, con la finalidad de identificar las desviaciones de control de determinar las causas y la adopción oportuna de las medidas correctivas.

B. Según su procedimiento

Control Interno Contable

Comprende el plan de organización y procedimientos que aseguran la veracidad y exactitud de los registros financieros, partiendo desde la simple formulación de un asiento contable hasta la elaboración de los estados financieros finales.

Control Interno Administrativo

Comprende el plan de organización y procedimientos relativos a los procesos de decisión que oriente la autorización de transacciones por parte de la gerencia se

debería obtener el rendimiento de la política establecida a través de la supervisión de las operaciones y controles.

La responsabilidad sobre estos controles esta delegada por la gerencia en los diversos jefes de sección o de departamentos quienes son encargados de mantenerlos y adoptar medidas correctivas si es necesario.

(Guevara& Quiroz, 2014)

Limitaciones inherentes del control interno

El concepto de seguridad razonable está relacionado con el reconocimiento explícito de la existencia de limitaciones inherentes del control interno.

En el desempeño de los controles pueden cometerse errores como resultado de interpretaciones erróneas de instrucciones, errores de juicio, descuido, distracción y fatiga.

Las actividades de control dependientes de la separación de funciones, pueden ser burladas por colusión entre empleados, es decir, ponerse de acuerdo para dañar a terceros.

La extensión de los controles adoptados en una organización también está limitada por consideraciones de costo, por lo tanto, no es factible establecer controles que proporcionan protección absoluta del fraude y del desperdicio, sino establecer los controles que garanticen una seguridad razonable desde el punto de vista de los costos.

Es un método infalible para garantizar el control, ya que puede ser vulnerado si existe colusión, que no es más que el acuerdo o trato entre varias personas para quebrantar lo establecido y beneficiarse.

(Vilca, 2012)

Ventajas del Control Interno

Entre las ventajas del Control Interno se puede mencionar:

- a) Al utilizar un adecuado sistema de control interno se presenta un menor margen de error.
- b) Evita generar desperdicios en la utilización de recursos.
- c) Se obtienen mejores resultados e incrementa la productividad y eficiencia de la organización.
- d) Se reducen los costos de la empresa, debido a un adecuado manejo de los recursos.
- e) Proporciona seguridad en las operaciones que se llevan a cabo en la empresa. Reduce la posibilidad de fraudes por parte del personal y personas externas a la organización.
- f) Facilita el desarrollo de las Auditorías tanto internas como externas.
- g) Permite conseguir los objetivos y metas establecidas por la organización.
- h) Ayuda a medir el desempeño del personal y mejorarlo en los casos necesarios.

- i) Protege los recursos y bienes de la empresa, así como el adecuado uso de los mismos.

(Freire, 2013)

Métodos de evaluación del control interno

Según Bravo 2000 (Como se citó en Vargas & Ramirez, 2014). Debe estudiarse y evaluarse apropiadamente las estructuras de control interno como base para establecer el grado de confianza que merece y consecuentemente, para determinar la naturaleza y alcance de la empresa. Existen tres métodos que son utilizados para documentar el conocimiento de la estructura del control interno. Estos son los siguientes:

1. Método descriptivo

Consiste en una descripción detallada de las características del sistema que se está evaluando tal como funciones, procedimientos, registros y departamentos que intervienen este método llamado también narrativo, es el más adecuado aplicado a empresas pequeñas. (Bravo, 2000)

2. Método del cuestionario

Consiste en utilizar una lista de preguntas previamente elaboradas sobre aspectos básicos del sistema tales como: La forma como se maneja las operaciones y las personas que intervienen en el proceso. El autor al aplicar el cuestionario no debe conformarse con la contestación a su pregunta, sino que algunas respuestas deben ser confirmadas. Es recomendable que el auditor y jefe de equipo sea responsable de

efectuar el estudio y evaluación del control interno mediante la aplicación del cuestionario. (Bravo, 2000)

3. Método del flujograma

Es la gráfica o esquematización de las operaciones de una empresa mediante el empleo de dibujos, cuadros, figuras geométricas que representan formatos por cada departamento, área o archivo. (Bravo, 2000)

Sistema de control interno

Es un mecanismo de apoyo gerencial, orientado hacia una meta o fin; pero no es un objetivo o un fin en sí mismo, el sistema de Control Interno provee una garantía razonable del logro de los objetivos y las metas organizacionales, no una garantía absoluta. Un adecuado sistema de Control Interno podrá alertar oportunamente y reportar sobre el bajo rendimiento de una gestión, pero no podrá transformar o convertir una administración deficiente en una administración destacada, en ese sentido el Control Interno es solo uno de los componentes básicos de la labor general. (Guevara & Quiroz, 2014)

El término de “Sistema de Control Interno” significa todas las políticas y procedimientos (controles internos) adaptados por la administración de una entidad para ayudar a lograr el objetivo de la administración de asegurar tanto como sea factible, la conducción ordenada y eficiente de su negocio incluyendo adhesión a las políticas de administración, la salvaguarda de activos, la prevención y detección de fraude y error, la precisión e integridad de los registros contables, y la oportuna preparación de información financiera confiable. (Guevara & Quiroz, 2014)

El Informe COSO

Según el Informe COSO (Estados Unidos en 1992) Copers & Lybrand S.A. Ejecutivos de importantes empresas, tales como IBM, Shell, Du Pont, Nationsbank, Arthur Andersen; Los controles internos se implantan con el fin de detectar, en el plazo deseado, cualquier desviación respecto a los objetivos de rentabilidad establecidos por la empresa y de limitar las sorpresas. Dichos controles permiten a la dirección hacer frente a la rápida evolución del entorno económico y competitivo, así como a las exigencias y prioridades cambiantes de los clientes y adaptar su estructura para asegurar el crecimiento futuro. Así mismo El control interno se define como un proceso, efectuado por el personal de una entidad, diseñado para conseguir unos objetivos específicos. La definición es amplia y cubre todos los aspectos de control de un negocio, pero al mismo tiempo permite centrarse en objetivos específicos.

(Murillo & Palacios, 2013).

Importancia del Control Interno COSO.

A partir de la publicación del informe COSO (Control Interno- Estructura Integrada) en septiembre de 1992 y en cuyo desarrollo participaron representantes de organizaciones profesionales de contadores, de ejecutivos de finanzas y de Auditores Internos, ha resurgido en forma impresionante la atención hacia el mejoramiento del control interno y un mejor gobierno corporativo, lo, cual fue derivado de la presión pública para un mejor manejo de los recursos públicos o privados en cualquier tipo de organización, esto ante los numerosos escándalos, crisis financieras, o fraudes, durante los últimos decenios. Al respecto, es importante resaltar el concepto de la

"responsabilidad" (accountability), como uno de los factores clave para el gobierno o dirección corporativa de las organizaciones: en este sentido, conviene recordar que un eficiente sistema de control puede proporcionar un importante factor de tranquilidad, en relación a la responsabilidad de los directivos, los propietarios, los accionistas y los terceros interesados.

En términos generales, y de manera introductoria, conviene apuntar que la importancia de un eficiente sistema de control radica en que su principal propósito es detectar con oportunidad, cualquier desviación significativa en el cumplimiento de las metas y objetivos establecidos; asimismo, es importante, porque el Control Interno promueve la eficiencia de las operaciones, ayuda a reducir los riesgos a que pudieran estar expuestos los recursos, aporta mayor confiabilidad a la información financiera y operacional y proporciona mayor seguridad respecto al cumplimiento efectivo de las leyes, normas y políticas aplicables.

El Modelo COSO, tanto con la definición de Control que propone, como con la estructura de Control que describe, impulsa una nueva cultura administrativa en todo tipo de organizaciones, y ha servido de plataforma para diversas definiciones y modelos de Control a nivel internacional. En esencia, todos los modelos hasta ahora conocidos, persiguen los mismos propósitos y las diferentes definiciones, aunque no son idénticas, muestran mucha similitud.

Por lo anterior y por ser el modelo mayoritariamente adoptado a la fecha, es que para fines del presente trabajo tomamos como referencia la definición que establece el informe COSO, la cual señala: "Control Interno en sentido amplio, se define como un proceso efectuado por el Consejo de Administración, la Dirección y el resto del

personal de una Entidad, diseñado para proporcionar una razonable seguridad respecto al logro de objetivos, dentro de las siguientes categorías: Eficacia y eficiencia de las operaciones, Confiabilidad de la Información financiera y Cumplimiento con las leyes y normas aplicables". (XXIV Conferencia Interamericana de Contabilidad, 2012).

El Informe COSO sobre el control interno es importante básicamente por dos hechos: "Incorporó en una sola estructura conceptual los distintos enfoques existentes a nivel mundial y generó un consenso para solucionar las múltiples dificultades que originaban confusión entre la gente de negocio, los legisladores, los entes reguladores y otros. Ello daba como resultado malas comunicaciones y distintas expectativas, lo cual ocasionaba problemas en las empresas. Con el Informe COSO esto se soluciona.

Actualizó la práctica del control Interno lo mismo que los procesos de diseño implantación y evaluación"

El Sistema COSO se ha constituido en una herramienta de gran utilidad para aquellas empresas que desean mantener controles que les permitan ser eficientes y eficaces en el desarrollo de su trabajo. Por ser un concepto más amplio, y de criterios unificados genera más confianza a la administración ya que si bien es cierto ésta comparte la responsabilidad con el control interno en el logro de los objetivos de la organización, la responsabilidad primaria por el diseño, implantación y mejoramientos del control interno recae únicamente en la administración.

COSO II

Claros & León (Como se citó en Vargas& Ramirez, 2014).Informo que el 29 de setiembre de 2004 se lanzó el marco de control denominado COSO II que según su propio texto no contradice al COSO I, siendo ambos marcos conceptuales compatibles. Sin embargo este marco se enfoca a la gestión de los riesgos (más allá de la intención de reducir riesgos que se plantea en COSO I) mediante técnicas como la administración de un portafolio de riesgos. El Informe COSO I y COSO II Con el informe COSO (committe of sponsoring organizations) de 1992, se modificaron los principales conceptos de CI dándole a este una mayor amplitud. El CI se define entonces como un proceso integrado a los procesos y no un conjunto de pesados mecanismos burocráticos añadidos a los mismos, efectuado por el consejo de la administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar una garantía razonable para el logro de objetivos.

La seguridad a la que aspira solo es razonable, en tanto siempre existirá el limitante del costo en que se incurre por el control, que debe estar en concordancia con el beneficio que aporta; y además siempre se corre el riesgo de que las personas se asocien para cometer fraude. Se modifican también las categorías de los objetivos a los que está orientado este proceso.

De una orientación meramente contable, ahora el CI tiene como objetivos generales:

1. Efectividad y Eficiencia de las operaciones.
2. Confiabilidad de la información financiera.

3. Cumplimiento de las leyes y normas que sean aplicables.

4. Protección de los recursos / activos.

Control interno y gestión comercial.

Jaller, 2004 (como se citó en Vargas& Ramirez, 2014). Indica que el control interno más que una herramienta de seguimiento de gestión es una herramienta facilitadora de la comunicación entre las áreas de la organización involucradas, en cuanto la mayor ventaja del control de indicadores es la capacidad de contar el desarrollo de la estrategia en relación a todos los procesos que allí se miden y lograr integrar la información de cada área en una fuente de retroalimentación continua y confiable para el resto de la organización.

El control interno obliga a las empresas a ser más ágiles en los procesos de toma de decisiones, más creativos en la generación de nuevos negocios, mayor agudeza en la comprensión de los nuevos clientes a fin de satisfacer sus necesidades.

La rapidez con que se concretan los negocios no permite a las empresas darse el lujo de mantener una actitud pasiva ya que las oportunidades que ofrecen los nuevos mercados serán aprovechados por otros que están preparados para asumir los nuevos retos. Es por ello, que los esfuerzos y recursos de las empresas se priorizan hacia aquellas actividades dirigidas a penetrar nuevos mercados, fidelizar a la cartera de clientes y captar a aquellos no atendidos, desarrollar soluciones atractivas que cubran necesidades del mercado. Sin embargo, se puede cometer un grave error al no considerar en su real dimensión la importancia que tiene el sistema de control interno dentro del esquema organizacional y en la preparación del planeamiento de la

empresa, considerando que su efectividad y valor agregado no se refleja directamente en el incremento de los resultados económicos de la empresa como si lo podría hacer una nueva estrategia de marketing o el desarrollo de mejoras en el producto.

El sistema de control interno actúa silenciosamente en la organización y su éxito radica en asegurar una estructura base sólida que permita al área comercial y de negocios desarrollarse dentro de una banda de actuación razonablemente segura para la empresa.

Empresa

Norberto (2008). La empresa es el ente donde se crea riqueza. Esta permite poner en operación recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros, técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios terminados, de acuerdo con los objetivos fijados por la administración interviniendo en diferentes grados, los motivos de ganancia, de utilidad social y de servicio.

Se considera a las empresas (micro, pequeña y mediana) como factores fundamentales para el desarrollo económico. Por tanto, no cabe duda alguna, de que la empresa desempeña, o puede desempeñar, diversas funciones en nuestra sociedad, tales como:

- a) Responder a las demandas concretas de los consumidores
- b) Crear nuevos productos o servicios
- c) Generar empleos

d) Contribuir al crecimiento económico

e) Reforzar la productividad

Rodríguez (Como se citó en Norberto, 2008) menciona que para lograr estas funciones no es necesario que la empresa sea grande; también lo desempeña bien la micro, pequeña y mediana empresa.

Las Microempresas “son empresas industriales, comerciales o de servicios que emplean entre 1 y 15 trabajadores”

Una microempresa es una organización:

a) Con propietarios y administración independiente

b) Que domina el sector de la actividad en que opera

c) Con una estructura organizacional muy sencilla

d) Que no ocupa más de 15 empleados

Empresas comerciales

Molina (2015).En el mundo actual existen grupos de personas que deciden unir sus recursos y habilidades persiguiendo un fin común, involucrando el trabajo diario, el esfuerzo personal o colectivo e inversiones para obtener rentabilidad, de esta manera surgen las empresas comerciales.

Conceptos

Ramírez (Como se citó en Molina ,2015). Define que “Empresa Comercial es aquella que se dedica a la compra y venta de productos, convirtiéndose en intermediarios entre productores y consumidores.”

Fierro (Como se citó en Molina ,2015). Señala que “Las empresa comerciales son aquellas actividades económicas organizadas dedicadas a la compra y venta de productos que bien pueden ser materias primas o productos terminados; las empresas comerciales cumplen la función de intermediarias entre los productores y los consumidores y no realizan ningún tipo de transformación de materias primas.”

Las empresas comerciales pueden ser mayoristas, minoristas o comisionistas:

Los mayoristas: se dedican a la compra o venta de productos a gran escala, comúnmente a distribuidores minoristas.

Los minoristas: venden productos en una escala mucho menor, ya sea directamente a consumidores, o a otras empresas minoristas o comisionistas.

Los comisionistas: como su nombre lo dice, se encargan de vender productos, recibiendo una comisión, la cual puede depender del precio previamente fijado por el proveedor, o por el precio final dado por el comisionista.

Importancia

Molina (2015).Las empresas de tipo comercial tienen como principal objetivo obtener ganancias. Si suponemos un volumen constante en las ventas; una empresa

de este tipo sólo cuenta con tres opciones si desea incrementar estas ganancias: Aumentar los precios de sus productos, disminuir sus costos o bien una combinación de ambos.

La Empresa en cualquier sistema económico está considerada como el motor que mueve la economía de un país, radica su importancia en la capacidad de generar riqueza así como también bienes y servicios para la satisfacción de las necesidades de la sociedad, por ende permite un constante aumento de la productividad, desarrollo y el buen vivir de las personas.

Elementos

- a) Establecimiento
- b) Clientela
- c) Nombre social o comercial

Las empresas comerciales compran una mercancía que luego venden normalmente a un precio superior, pero sin haberle efectuado ninguna transformación sustancial, los productos que compra ya están terminados y en igual forma los venden a los consumidores sin variaciones de fondo, excepción hecha quizás de modificaciones menores en los empaques y otras por el estilo. (Molina ,2015)

Objetivos

1. Los principales objetivos que persigue la empresa, se detallan a continuación:
2. Agrupar a una o varias personas organizadas entre sí con un mismo objetivo previamente establecido.
3. Constituir el bienestar y progreso de los pueblos.
4. Obtener un beneficio económico como respuesta a la presentación de servicios.
5. Satisfacer al accionista que desea una conveniente tasa de retorno a su inversión.

(Molina ,2015)

Control de Inventarios

La base de toda empresa comercial es la compra y venta de bienes o servicios; de aquí la importancia del manejo del inventario por parte de la misma. El inventario tiene como propósito fundamental proveer de materiales necesarios para el funcionamiento de las empresas, afrontar las demandas o la satisfacción de las necesidades de los clientes. (Molina ,2015)

Conceptos

Poch (Como se citó en Molina ,2015).Explica que “Todos estos controles que abarcan, desde el procedimiento para desarrollar presupuestos, pronósticos de ventas

y producción hasta la operación de un sistema de costo por el departamento de contabilidad para la determinación de costos de los inventarios”

Fierro (Como se citó en Molina ,2015).control de Inventarios “Representan un sistema para la verificación de bienes corporales destinados a la venta en el curso normal de los negocios, así como aquellos que se hallen en el proceso de producción o que se utilizarán o consumirán en la producción de otros que van a ser vendidos.”

Para el comerciante, lo mencionado por el primer autor hace referencia a que el control de inventarios es un presupuesto para el pronóstico de ventas; en cambio el segundo autor señala que es un sistema de verificación de bienes con los que cuenta la empresa para el proceso de producción o venta, es de vital importancia en una empresa comercial, además de establecer normas, procedimientos para este control, ya que los inventarios son esenciales para obtener utilidades, por eso la importancia de contar con inventarios de calidad y bien estructurados.

Funciones Generales

Constituye el sistema del control interno de los inventarios, las funciones generales son: Planeamiento, compra u obtención, recepción, almacenaje, producción, embarques y contabilidad.

Planeamiento

La base para planear la producción y estimar las necesidades en cuanto a inventarios, la constituye el presupuesto o pronóstico de ventas. Este debe ser desarrollado por el departamento de ventas. Los programas de producción, presupuestos de inventarios y

los detalles de la materia prima y mano de obra necesaria, se preparan o se desarrollan con vista al presupuesto de ventas. Aunque dichos planes se basan en estimados, los mismos tendrán alguna variación con los resultados reales, sin embargo ellos facilitan un control global de las actividades de producción, nivel de inventarios y ofrecen una base para medir la efectividad. (Molina ,2015)

Compra u Obtención

En esta función se distinguen normalmente dos responsabilidades separadas: Control de producción, que consiste en determinar los tipos y cantidades de materiales que se quieren. Compras, que consiste en colocar la orden de compra y mantener la vigilancia necesaria sobre la entrega oportuna del material. (Molina ,2015)

Recepción

Debe ser responsable de lo siguiente:

La aceptación de los materiales recibidos, después que estos hayan sido debidamente contados, inspeccionados en cuanto a su calidad y comparados con una copia aprobada de la orden de compra.

La prelación de informes de recepción para registrar y notificar la recepción y aceptación.

La entrega o envío de las partidas recibidas, a los almacenes (depósitos) u otros lugares determinados. Como precaución contra la apropiación indebida de activos.

(Molina ,2015)

Almacenamiento

Molina (2015). Las materias primas disponibles para ser procesadas o armadas (ensambladas), así como los productos terminados, etc., pueden encontrarse bajo la custodia de un departamento de almacenes. La responsabilidad sobre los inventarios en los almacenes incluye lo siguiente:

- a) Facilitar almacenaje adecuado, como medida de protección contra los elementos y las extracciones no autorizadas.
- b) Extracción de materiales contra la presentación de autorizaciones de salida para producción o embarque.

Almacenes en las Empresas Comerciales

Almacenes de mercancías:

Existen con el fin de hacer frente a los posibles retrasos de los proveedores, además de evitar rupturas de los stocks ante variaciones en la demanda de los productos. (Fernández, 2006, p14).

Beneficios del control de inventarios

El manejo eficiente y eficaz del inventario trae amplios beneficios inherentes: venta de productos en condiciones óptimas, control de los costos, estandarización de la calidad, todo en aras de tener mayores utilidades.

También en la operación propia de la empresa, los beneficios son tangibles

Planeación de compras de la empresa.

Al controlar el inventario vamos creando información precisa, que nos será útil para aprovisionarnos de producto sin excesos y sin faltantes, ya que conoceremos a ciencia cierta las fluctuaciones de las existencias dependiendo de la época del año en que estemos.

De acuerdo con el historial de ventas de la empresa podremos determinar la cantidad necesaria para la compra semanal, también mediante hoja de cálculo: La hoja de cálculo, una vez alimentada con información generada diariamente, nos sugerirá de manera aproximada qué tanto debemos comprar de cada producto del inventario, una vez analizada la rotación de cada producto durante un periodo de al menos 3 meses.

Planeación del flujo de efectivo.

Una vez conocido el monto de la compra ya sea diaria o semanalmente, lo que permitirá saber cuánto se ha de invertir. Así mismo ayudara a eliminar o postergar gastos no propios a la operación dela empresa, para así no afectar su liquidez.

Características de las Micro y Pequeña empresa:

Mejía (Como se citó en Norberto, 2008). Menciona que las características de la microempresa son:

a) Administración independiente. (Usualmente dirigida y operada por el propio dueño)

b) El número de empleados no sobrepasan de quince y sus ventas anuales son menores.

c) Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.

d) Escasa especialización en el trabajo: tanto en el aspecto productivo como en el administrativo; en este último el empresario atiende todos los campos: ventanas, producción, finanzas, compras, personal, etc.

e) Limitados recursos financieros (El capital de la empresa es suministrado por el propio dueño).

f) Se les considera “causantes menores o pequeños contribuyentes”

g) Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto:

1. Aquellos que consideran que la pequeña Empresa utiliza tecnología en la relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio.

2. Aquellos que resaltan la escasa información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

Fundamentos del Control Interno en Mypes

Moreno (Como se citó en Vargas& Ramirez, 2014). opinó que los “Fundamentos del Control Interno en mypes”: Todas las empresas públicas, privadas y mixtas ya sean comerciales o industriales o financieras, deben contar con instrumentos de control

administrativo, tales como un buen sistema de contabilidad, apoyado por un catálogo de cuentas eficiente y practico; además un sistema de control interno, para confiar en los conceptos, cifras, informes, y reportes de los estados financieros, luego entonces un buen sistema de control interno, es importante desde el punto de vista de la integridad física y numérica de bienes, valores y activos de la empresa, tales como el efectivo en caja y bancos, mercaderías, cuentas y documentos por cobrar, equipos de oficina, maquinaria etc. Es decir un sistema eficiente y practico del control interno.

Estructura formal de la pequeña empresa

De acuerdo con Anzola (2002) la pequeña empresa carece de una estructura formal en todas sus áreas. El trabajo que realiza el dueño de la pequeña empresa se asemeja al de un “hombre orquesta” y se atribuye él mismo su especialidad interna.

Generalmente se recurre a la asesoría financiera externa, lo cual deja el manejo contable y financiero en manos de un contador externo o consultor por horas, que se encarga principalmente de los aspectos legales de personal, finanzas y tributarios.

Las áreas de ventas y producción son las más fuertes. La pequeña empresa encuentra una forma satisfactoria de competir en su mercado, y debido a la necesidad de satisfacer nuevas exigencias del mismo y a la premura para tomar decisiones sobre la marcha, el dueño hace que las acciones estratégicas se realicen de forma fácil, dando lugar a la adaptación del producto al mercado rápidamente.

También es importante el contacto frecuente del propietario con su clientela, lo cual le brinda un conocimiento más detallado de su mercado y del producto que vende.

ANÁLISIS DEL MEDIO AMBIENTE INTERNO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA.

De acuerdo con el diagnóstico organizacional realizado por Anzola (Se citó en Norberto, 2008) se obtuvieron los siguientes resultados de la situación que viven las principales áreas funcionales de las MYPES.

α) Administración y finanzas

Actualmente las MYPES cuentan con muy poca o nula planeación en esta área, ya que es común planear tan solo a corto plazo. Como ya comentamos, el dueño de la empresa es quien realiza la mayoría de las funciones, sin contar con tiempo suficiente para realizar o implementar el proceso administrativo que le ayude a planear, organizar, dirigir y controlar más eficientemente su gestión. Ya que más del 90% del fracaso de las pequeñas empresas es debido a su mala administración, dentro de la cual las finanzas ocupa un lugar especial.

Tanto la operación financiera como su administración son factores eficaces muy importantes para el trabajo diario de la toma de decisiones del micro y pequeño empresario, que garantizan que una empresa tenga éxito en una economía de crecimiento y desarrollo continua. Sin embargo, la mayoría de las empresas pequeñas tienen dificultad constante en la contratación de apoyos y sobre todo de especialista en operación y administración financiera debido a su pequeñez y a los fondos limitados que posee para los costos que esto implica. La importancia del aspecto financiero dentro de la pequeña empresa también corresponde a que está ligado al

capital disponible con que el empresario cuenta por lo menos para su operación normal y con el cual la empresa comenzará a desarrollarse.

Financiamiento Es importante recalcar que innumerables de los pequeños empresarios en un tiempo fueron empleados asalariados y su necesidad de independencia los hizo pensar en una opción más para generar sus propios recursos. A partir de esto, muchos empleados destinaron parte de su ingreso al ahorro personal para, en el futuro, convertirlo en el capital de su nueva empresa. Otros optan por el camino del préstamo bancario, aun siendo éste importante y difícil, y que el nuevo empresario, como empresa en sí, no es sujeto de crédito ni tiene historial crediticio que lo avale, por lo que muchos préstamos le son negados a los nuevos emprendedores. En algunos casos se deciden por los créditos comerciales, los cuales se utilizan para lograr fondos a corto plazo porque el crédito es de corta duración.

Por último, se presentan los casos de aquellos futuros empresarios que prefieren los fondos procedentes de amigos, parientes, o inversionistas, que no siempre resultan ser los mejores, ya que pueden representar una fuente de conflictos para la empresa al mezclarse emociones o sentimientos que obstaculizan su labor. Es una triste realidad que el financiamiento en estos días marque un punto trascendental que impida muchas veces a las empresas su entrada al mundo competitivo. Aunque es conveniente remarcar que existen organizaciones que se dedican a ayudar con apoyos tanto técnicos como financieros a este sector, aunque pocas veces son tomadas en cuenta por muchos de los pequeños micro y pequeños empresarios.

b) Producción

Para el pequeño empresario, el proceso de producción es una de sus constantes preocupaciones, pues considera que esta área es la base para la generación del rendimiento de su negocio lo cual requiere de todo su tiempo para monitorear todas las actividades que involucra: personal, materia prima, maquinaria, equipo, mantenimiento, herramientas, calidad, almacén, etc., de manera que su papel de sabelotodo adsorbe todo su tiempo y esfuerzo.

A lo anterior se suman los sistemas de planeación de la producción donde la tarea se hace sobre la marcha y las modificaciones y ajustes carecen de formalidad. El cuidado de aspectos como la fuerza laboral, la tecnología los procesos productivos, los insumos de producción, la productividad de la mano de obra, entre otros, es poco conocido, por lo que presenta deficiencias y falta de atención que impiden la implementación de cambios significativos.

c) Mercadotecnia

La mercadotecnia representa la segunda área más importante de la MYPES. Básicamente, las actividades de producción y mercadotecnia son las que encierran el trabajo de posesión y control de casi toda la empresa; sin embargo, este carácter controlador a la vez que da ventajas a aquellas empresas exitosas, producto de la tenacidad y empuje del dueño, también le confiere desventajas a aquellas (la mayoría) donde el dueño sin ninguna estructura formal toma las decisiones operativas y directivas de manera empírica. La organización interna de la MYPES como empresa familiar, y la ya mencionada centralización, hacen que no se sigan los

procedimientos necesarios (aunque existan) para el buen funcionamiento de la mercadotecnia. No se hacen investigaciones de mercado, la publicidad es familiar, esto quiere decir, que los productos o servicios que se ofrecen se diseñan con base en lo que “el dueño le parece que es adecuado y necesario” para el mercado, de manera que las decisiones se pierden en el ámbito personal e informal de la pequeña empresa, lo cual impide que se pueda entrar sanamente a un proceso objetivo y profesional de lo que se busca y se requiere para el cliente.

d) Recursos Humanos

Esta función se ha llevado a cabo empíricamente dentro de la MYPES; ya que cuando se llega a detectar la necesidad de personal, los candidatos son buscados donde sea, y al encontrarse, se les pone a trabajar de inmediato, de manera que reciben el entrenamiento sobre la marcha y bajo la supervisión del dueño o la persona que éste asigne. Muchos dueños de pequeñas empresas no tienen el suficiente entrenamiento formal acerca de la administración moderna, lo que frecuentemente causa pérdidas en mano de obra, materiales, calidad y rotación muy grande de personal. Estos problemas de operación y administración dan como resultado bloqueos a la expansión y crecimiento de la empresa, toda vez que provocan fallas en las operaciones a causa de la incapacidad para hacer las cosas y la poca visión de los empleados para aprovechar las oportunidades.

ANÁLISIS DEL MEDIO AMBIENTE EXTERNO DE LA MICRO PEQUEÑA Y EMPRESA.

a) Aspectos económicos

Recursos financieros

Es común que las pequeñas empresas empiecen sus operaciones sin capital suficiente que pueda asegurar su éxito futuro, pues siempre, al inicio de sus actividades o ya en marcha el empresario necesitará más dinero, sin embargo, es ya conocido que, en su inicio, el pequeño empresario pocas veces es sujeto de crédito.

A lo anterior se suma el hecho de que el pequeño empresario al momento de iniciar un negocio no prevea los posibles gastos adicionales que tendrá, no toma en cuenta los periodos de recuperación de la inversión, ni los problemas de falta de liquidez futuros.

Inflación La inflación es un comentario constante en todas las actividades, pues es un mal generalizado en la economía. Cuando hay inflación, todo el sistema económico se enferma. Los consumidores pierden poder adquisitivo y compran menos. Las empresas tienen que aumentar sus precios y los proveedores incrementan sustancialmente sus costos.

Los empresarios y la población en general no pueden evitar la inflación, pero sí prepararse para ella. Lo más adecuado es que cada pequeño empresario tenga un plan de acción en caso de un incremento inflacionario imprevisto y esté alerta de los indicadores del mercado de manera que pueda anticiparse.

Ingreso personal

Este será siempre uno de los elementos de mayor importancia en el mercado, y el pequeño empresario deberá preocuparse por contemplar dentro de sus actividades de planeación y control la realización periódica de estudios concernientes a las características de los ingresos de las personas. El conocer el promedio de ingreso personal puede decirle a la pequeña empresa si los productos que ofrece al mercado son factibles.

Globalización económica

La globalización tiene repercusiones en todas las esferas de la actividad empresarial y afecta a unos en mayor proporción que a otros, con la salvedad de que aquel empresario que mejor preparado se encuentre en cuanto a las expectativas futuras de la empresa, mejor podrá afrontar los cambios. Diariamente se deberá enfrentar el hecho de que fuera del país surgen constantemente nuevos proyectos de antiguas o nuevas empresas, ya sean pequeñas, medianas o grandes, que en cualquier momento pueden llegar a hacer estragos en los mercados internos con una serie de ventajas que nadie puede adivinar.

b) Aspectos Sociales

Educación Uno de los problemas relevantes que enfrentan las pequeñas empresas hoy en día es la poca preparación de sus empleados, debido a esto se generan grandes problemas económicos, ya que muchos niños y jóvenes (hombres y mujeres) se han visto en la necesidad de entrar al mercado de trabajo a muy temprana edad, sin la oportunidad de poder dedicar tiempo a sus estudios. Las

MYPES no suelen contratar personal calificado, pues su capacidad como negocio no se lo permite, principalmente a causa de falta de capital para ello. Ya hemos mencionado que la pequeña empresa cuenta con poco capital y cuando requiere de él, su problemática se acrecienta al tratar de conseguirlo. De este modo, la práctica común para contratar personal es optar por la alternativa más fácil: contratar a alguien que tenga pocos estudios para pagarle un sueldo bajo.

Empleos

Las pequeñas empresas contribuyen socialmente de manera sustancial en el desarrollo regional y en la masificación del bienestar de la población con la generación de por lo menos el 80% de los nuevos empleos, ya que cada empresa micro y pequeña genera por lo menos 5 empleos. La población económicamente activa tiende a crecer cada día más, y las PYMES tienen que acompañar este crecimiento dando oportunidades de empleo a más personas, con la tendencia de favorecer más a la sociedad.

c) Aspectos tecnológicos

Para que las pequeñas empresas se “computaricen” en estos tiempos de falta de liquidez, es necesario el financiamiento, pero las condiciones de austeridad económica y de altas tasa de interés hacen que el avance tecnológico se vea obstaculizado. El mejoramiento técnico, la innovación y la asimilación de tecnología son vitales en esta época para el éxito de cualquier empresa, ya que sin tecnología nueva, difícilmente puede haber productos o servicios nuevos, y sin éstos, difícilmente puede haber mercados nuevos. Si no se buscan mejoras en el estilo, la

calidad, etc., del producto o servicio, no solo resulta difícil expandirse hacia un mercado nuevo, sino que se corre el riesgo de perder también el mercado original. El pequeño empresario debe entender de manera consciente el gran esfuerzo que deberá hacer por asimilar y utilizar la tecnología existente en la actualidad, ya que es la única manera de volverse competitivo en el mercado actual y futuro, ya que de no hacerlo se encaminará a la obsolescencia.

(Norberto, 2008)

Control interno de las Micro y Pequeñas Empresas para el comercio de prendas de vestir

Las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de prendas de vestir son entidades con fines de lucro, las cuales se dedican al negocio de la compra y ventas de prendas de vestir al público en general en este caso aquí en la ciudad de Piura

Son entidades mercantiles que adquieren sus productos mayormente de procedencia nacional en este caso traída desde Lima en el emporio más grande del Perú como es Gamarra.

En Piura estas empresas surgen debido al emprendimiento de personas que incursionan poco a poco en la actividad comercial la mayoría con secundaria completa debido a falta de oportunidades empiezan sus negocios que actualmente ya llevan muchos años en este trabajo y se han especializado ,algunos profesionales que por la falta de oportunidades laborales ven una manera de aprovechar el boom que es por hoy la comercialización de ropa aunque la mayoría de empresarios ya tienen años en esta actividad y ellos mismos se encargan de dirigir, administrar, contratando

personal que les ayude en las actividades de la empresa y en cuanto a la parte contable la mayoría cuenta con los servicios de un contador.

La mayoría de las Mypes en el mercado central de Piura no cuenta con el control interno adecuado, debido a que gran parte de ellas son empresas familiares, en la mayoría de los casos, carecen de una organización adecuada y falta de manuales de procedimientos y de políticas que sean conocidas por todos los integrantes de la empresa.

El contar con un control interno adecuado en este tipo de empresas nos permitirá maximizar la utilización de recursos con calidad para alcanzar una adecuada gestión financiera y administrativa, para obtener mejores niveles de productividad; también ayudará a contar con recursos humanos motivados, capacitados, comprometidos con su organización y dispuestos a brindar al cliente servicios de calidad.

Por último el tener un control actualizado en las áreas básicas de la empresa permitirá alimentar el sistema de información y ayudar a la adecuada toma de decisiones.

A continuación se describen los controles mínimos que se propone aplicar a las operaciones que realizan las Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de prendas de vestir, como una medida de prevención a los riesgos a la que se pueda estar expuesta. (Freire, 2013)

a) Protección de activos

Con la finalidad de proteger el patrimonio de la entidad se debe implementar una serie de medidas para prevenir errores e irregularidades, estas medidas pueden ser

1. Servicios de vigilancia

El servicio de vigilancia ayuda a prevenir robos, dar alarma, anticipar, controlar salida y entrada de personal, observar el funcionamiento de las compras y ventas que se realicen en los locales, además de brindar seguridad al personal y a los clientes que acudan a comprar. (Freire, 2013)

2. Sistema de protección contra incendios

Otro tipo de control que se propone implementar será contratar un seguro contra incendio para el inventario, además se puede contratar algunas coberturas adicionales contra daños o desastres naturales por ejemplo: lluvia, inundación, temblor, terremoto, erupción volcánica y riesgos de la naturaleza en general.

Para contratar el seguro contra incendio se deberá elegir una compañía de seguros que ofrezca una póliza que se acople a las necesidades de la empresa.

Se deberá analizar las coberturas que ofrece el servicio, los bienes a asegurar y el valor por el cual va a ser asegurado; para de esa forma calcular el valor de la prima que se deberá pagar por el mismo. Además se analizará el valor de la cobertura contra desastres naturales, como una opción adicional para contratarla. (Freire, 2013)

3. Segregación de funciones y responsabilidades

Este proceso se aplicará para los ciclos de venta, inventarios y compras. En inventarios, la separación de funciones se llevará a cabo entre custodia y quien lleva el registro de los mismos; es decir se necesitará dos personas: un bodeguero para la parte física de los inventarios y una persona que lleve los registros respectivos.

Para las ventas la segregación se realizará entre quien factura y quien cobra, para esto se necesitarán dos personas: una encargada de la facturación y entrega de los productos y otra encargada de recibir el pago correspondiente a dicha venta. La persona que cobra deberá verificar que la factura se encuentre bien elaborada, con precios y cantidades reales, una copia de esta factura se quedará con la persona que recibe el pago. En el caso de anulación de facturas se debe contar tanto con el original como con la copia, además se deberá justificar la anulación de la misma.

En las compras se debe separar las funciones de registro y recepción de la mercancía. El bodeguero en este caso será el responsable de recibir los productos de acuerdo a las cantidades facturadas; mientras que otra persona se encargará del registro respectivo de acuerdo a la cantidad y al costo de cada uno de los productos.

(Freire, 2013)

4. Política de seguros

Todos los bienes de la Micro y pequeñas empresas están sujetos a hechos imprevistos, para ellos es importante contar con políticas de seguros que las protejan. Para calcular la prima de seguro que cubra estas posibles pérdidas se realiza un

cálculo actual del patrimonio a proteger y el riesgo de que el mismo ocurra. (Freire, 2013)

5. Archivos y expedientes

La conservación de archivos y expedientes es muy importante ya que conservan la historia de la organización y los hechos que la pueden comprometer y la evidencia que se encuentra almacenada en cada una de ellos, Se debe asignar un lugar específico donde se mantengan a salvo de cualquier contingencia los documentos además de definir quien tenga acceso a ellos, además de generar copias para tener respaldo del original. (Freire, 2013)

6. Restricciones de acceso

Dentro de la empresa es de gran importancia contar con áreas físicas o zonas operativas de acceso restringido y efecto cumplimiento que prohíben la presencia de personas ajenas a la misma. (Freire, 2013)

7. Controles de supervisión

Presencia de una persona responsable cuya función será verificar que se cumplan los controle presentes en el sistema de control. (Freire, 2013)

8. Uso de formatos pre numeradas

Los documentos pre numerados que se utilizarán en las ventas son las boletas y facturas. Cada venta debe tener su respectiva boleta o factura, siguiendo un orden

específico con la numeración pre impreso; en el caso de la anulación de una factura se debe contar con la original y la copia de la misma en el archivo de las facturas.

Para el caso de las compras se manejarán órdenes de compra previamente numeradas; cada compra que ingrese deberá estar acompañada de una orden de compra además de la factura respectiva para su posterior contabilización. En el caso de los gastos se empleará un comprobante de egreso cuando se entregue dinero en efectivo, el mismo seguirá una numeración y será firmado por la persona que recibe y la que entrega el dinero.

Todos estos documentos serán archivados para su control por parte del personal administrativo, además esta persona será el encargado de notificar a su superior en caso de pérdida o extravío de algún de estos documentos. (Freire, 2013)

b) Promoción de la eficiencia operativa

Para promover la eficiencia, la empresa deberá implementar medidas de control constante sobre los recursos que posee y que desempeñan alguna función dentro de la misma. (Freire, 2013)

1. Rotación de personal

Este control interno involucra el desplazamiento del personal a nuevos puestos, con el fin de ampliar sus conocimientos en diversas actividades, disminuir errores y evitar que se cometan fraudes por parte del personal.

Ningún empleado deberá tener a su cargo durante un tiempo mayor a un año, tareas que presenten una mayor probabilidad de irregularidades; para lo cual los

trabajadores deberán rotar a nuevos puestos de acuerdo al período de tiempo previamente establecido.

Para realizar la rotación del personal se debe conocer cuáles son los conocimientos y habilidades que posee cada trabajador; de acuerdo a eso se elaborará el cronograma de rotación. Los puestos más críticos que deberán rotar son cajeros y facturación, los mismos que podrán ser cambiados por atención al cliente o algún cargo de la parte administrativa.

(Freire, 2013)

2. Manuales de funciones y procedimientos

Las Micro y pequeñas empresas deben contar con manuales donde se definan las normas, sistemas, instrucciones y rutinas a las cuales deben apegarse los empleados. Estos manuales deben ser elaborados de manera clara y concreta con la finalidad de que sea entendida por cada una de las personas que laboran allí. (Freire, 2013)

3. Uso de un reloj marcador

El uso de un reloj marcador contralará la asistencia al trabajo y puntualidad del personal al inicio de la jornada laboral en la Micro y pequeñas empresas de prendas de vestir. Este control permitirá obtener un registro del tiempo laborado por cada empleado, con lo que se podrá pagar el salario justo a cada uno de ellos; además verificará el tiempo que el personal se encuentra fuera de la empresa dentro de la jornada laboral.

Es importante mencionar que este procedimiento es personal, en caso de que algún empleado no registre su entrada o salida deberá justificarla.

c) Control de caja

Freire (2013). Se realizará por medio de un arqueo de caja, para esto se determinará una fecha y hora, en la cual ante la presencia del custodio de la caja y de la persona encargada del arqueo, se registrará todo el efectivo de caja, tanto en billetes como en monedas, se sumarán todos estos valores y se compararán con el registro de las ventas diarias hasta la hora señalada, basándose en las copias de las facturas.

Finalmente se preparará el acta de arqueo, en donde se detallará si existió algún faltante o sobrante de efectivo, la misma deberá ser firmada por el custodio y la persona que realizó el arqueo. Si existe un excedente de efectivo, ese valor debe ser depositado junto con el valor de las ventas al finalizar el día; mientras que en caso de un faltante, el mismo será repuesto ese mismo día junto con el valor de la venta diaria.

d) Presupuesto de Gastos Administrativos

Freire (2013). La elaboración del presupuesto estará a cargo del contador de la Micro y pequeñas empresas, para lo cual primero se deberá analizar las partidas que conformarán el mismo, como son: suministros de oficina, servicios públicos, teléfono, fax, seguros de activos y otros.

Estas partidas se proyectarán basándose en el gasto que se mantuvo el año anterior, sin embargo se deberá considerar el valor de la inflación para el presupuesto;

adicionalmente se deberá incluir un valor por varios, el cual quedará a criterio del financiero y el Gerente de la empresa, este valor será utilizado para gastos que no se encuentran especificados. Una vez proyectadas las partidas se deberán sumar y se obtendrá el valor total del presupuesto de gastos administrativos, la cual será la base sobre la que se llevarán a cabo todos los gastos administrativos de las Micro y pequeñas empresas.

e) Toma física de inventarios

Freire (2013). La toma física de inventarios se realizará de manera selectiva de acuerdo a las líneas de mercadería que posee la Comercializadora de prendas de vestir. Las personas encargadas de esta toma serán designadas por la administración de la empresa; para lo cual previamente se establecerá un cronograma con las fechas de realización de la toma, además se realizará algunas tomas ciertos días al azar.

La toma física se llevará a cabo donde se encuentren las mercaderías a ser analizadas, el horario será establecido previamente por la dirección de las Micro y pequeñas empresas; mediante un memorándum se notificará la fecha de la toma, la hora y el lugar, a las personas designadas a realizarlo.

Las personas encargadas deberán asistir en la fecha y lugar señalado para realizar la toma de inventario, a las mismas se les dará las indicaciones respectivas. Una vez concluido el proceso físico de la toma de inventarios, se realiza un informe, a través del cual se verificará la cantidad inventariada con el saldo que se tiene en los registros. Dentro del informe constarán las novedades encontradas al momento de

realizar la toma de inventarios, además se incluirá un comentario sobre el estado físico de la mercadería, así como la seguridad de las mismas.

En caso de encontrar diferencias, los faltantes de mercadería se cobrarán en partes iguales al personal de la empresa y proporcional al tiempo de vinculación con esta área; mientras que los sobrantes de mercadería, se ingresarán al sistema para la cuenta respectiva. Además se analizará las causas que originaron este sobrante.

f) Políticas a implementarse

1. Política de compras

Las adquisiciones de prendas de vestir deberán realizar oportunamente, todas las compras deberán estar avaladas por una orden de compra, la cual será emitida por la persona encargada de adquisiciones, en la misma que se detallará la cantidad y descripción de las prendas.

Se buscará obtener siempre los menores costos y la mejor calidad, para lo cual se realizará un análisis de proveedores, tanto en costos como en calidad; de este análisis se conseguirá el proveedor que más le convenga a la empresa, al cual se le comprará la mercadería. Es importante mencionar que estas políticas sirven para comprar únicamente productos nacionales.

Se deberá negociar términos de pago de treinta días o más con todos los proveedores; mientras que para el caso de aquellos proveedores que exijan el pago de contado, se deberá solicitar un descuento por el mismo. Se llevará un registro respectivo de los términos de pago actuales que se manejan con cada proveedor.

(Freire, 2013)

Procedimientos de recibo

1. El recibo de mercadería se hará por la parte posterior del negocio de ser posible y en el caso de que se compre la ropa en Lima se recibirá verificando que cumplan con los estándares de calidad y este en óptimas condiciones para su venta.
2. En dado caso de que el proveedor entregue menos mercadería o en condiciones no óptimas para el negocio se avisara a la gerencia y se devolverán esos productos.
3. Revisar facturas de mercadería recibida para cotejar que lo que se recibe físicamente es lo que dice la factura y, en dado caso de haber un error, tachar y corregir en el documento la cantidad errónea para la realización de las declaraciones.
4. La revisión de facturas se hará en el momento de recibir la mercadería (o de acuerdo con la política interna de la empresa), circulando las cantidades de producto correcto y tachando y corrigiendo las que no.
5. Llevar un control en el formato de recibo de la mercadería que se reciben por proveedor, al final del recibo solicitar firma de la persona representante del proveedor o del mismo en dado caso que sea el que surta el producto.
6. Toda la mercadería recibida debe ser colocada en su lugar correcto en el almacén y ser capturada en sistema.

Procedimientos de almacén

1. Una vez recibida la mercadería se procederá a ponerla en el lugar asignado para ella en el almacén.
2. Se ingresará en el sistema toda la mercadería recibida en el almacén.
3. Se revisará constantemente el acomodo de la mercadería para prevenir accidentes y deterioro del producto.
4. Semanalmente se hará un conteo selectivo de mercancía para verificar que todo esté en orden (Revisar la mercadería que más se vende).
5. Se hará un inventario físico semanal del almacén cotejándolo con el que tenemos en sistema.
6. Se revisarán semanalmente las prendas de vestir dándole prioridad y salida a lo que más se está vendiendo según temporada.
7. Las salidas de almacén se deberá realizar mediante el formato correspondiente y ser firmado por el encargado de almacén y por la persona que realiza el pedido de mercaderías.

Stock

Desde el momento en la mercadería entra en nuestra empresa, se incorpora a nuestro stock. Así, entendemos por stock de una empresa el conjunto de bienes, productos y materiales de que dispone una empresa. Con el objeto de conocer en detalle el stock de nuestra empresa, todas las mercancías o géneros de una empresa se codifican (se

identifican con un código, una lógica interna propia) al entrar a la empresa, para que su presencia y valor económico pueda ser bien contabilizado (control financiero) y bien almacenado y utilizado (control físico).

Dependiendo en este caso de la temporada, en cuestión de prendas de vestir stock mínimo para cada elemento, de manera que tengamos suficiente para operar. Pero también es necesario establecer un nivel máximo de stock pues de lo contrario la mercancía corre el riesgo de estropearse, dañarse, quedarse anticuada y nos ocupa un espacio y un dinero que podríamos estar utilizando de manera más productiva, más rentable.

2. Política de Atención al Cliente

Los clientes serán atendidos en un lugar adecuado, como son las instalaciones de la Micro y pequeñas empresas de prendas de vestir en la ciudad de Piura. El objetivo es brindar una cálida atención a los clientes utilizando normas de cortesía, amabilidad, cordialidad y respeto. (Freire, 2013)

3. Política de Venta

Todas las ventas que se realicen deberán ser facturadas y canceladas de contado.

En caso de que el cliente no está satisfecho con los productos comprados, éstos pueden ser cambiados en un plazo máximo de ocho días con la factura respectiva; mientras que el dinero de la venta no será devuelto por ningún motivo. (Freire, 2013)

2.3 Marco conceptual

2.3.1 Control interno

Definiciones

Según Mantilla (Como se citó en Baño,2014); indica que el Control Interno es diseñado e implementado por la administración para tratar los riesgos de negocio y de fraude identificados, que amenazan el logro de los objetivos establecidos, tales como la confiabilidad de la información financiera.

El Control Interno es el proceso diseñado y ejecutado por los encargados de la dirección de la entidad, la gerencia y otro personal para proveer una certeza razonable sobre el logro de los objetivos de la entidad con respecto a (Monte Ceña, Trejo Caballero, Resendiz Silva, Medina Arriaga, San Martín López, & Almaraz Rivera, 2011, p. 81):

- a) La confiabilidad de la emisión de informes financieros.
- b) La eficacia y eficiencia de las operaciones.
- c) El cumplimiento de las leyes y regulaciones aplicadas.

Por lo tanto el Control Interno se diseña y se implanta para abordar los riesgos identificados del negocio que amenacen el logro de cualquiera de estos objetivos.

Mantilla (2011, p.18); dice que el Control Interno se define ampliamente como un proceso realizado por el consejo de directores, administradores y otro personal de una entidad, diseñado para proporcionar seguridad razonable mirando el cumplimiento de los objetivos.

Se puede decir que el sistema de Control Interno está relacionado con las actividades de la empresa, este ayuda a garantizar la fiabilidad de los Estado

Financieros, el Control Interno ayuda a garantizarla eficiencia y eficacia de las operaciones que generan la actividad económica, reducen el riesgo de pérdida de valor de los activos.

Chacon (2002). La importancia de tener un buen sistema de control interno en las organizaciones, se ha incrementado en los últimos años, esto debido a lo práctico que resulta al medir la eficiencia y la productividad al momento de implantarlos; en especial si se centra en las actividades básicas que ellas realizan, pues de ello dependen para mantenerse en el mercado. Es bueno resaltar, que la empresa que aplique controles internos en sus operaciones, conducirá a conocer la situación real de las mismas, es por eso, la importancia de tener una planificación que sea capaz de verificar que los controles se cumplan para darle una mejor visión sobre su gestión.

Por consiguiente, el control interno comprende el plan de organización en todos los procedimientos coordinados de manera coherente a las necesidades del negocio, para proteger y resguardar sus activos, verificar su exactitud y confiabilidad de los datos contables, así como también llevar la eficiencia, productividad y custodia en las operaciones para estimular la adhesión a las exigencias ordenadas por la gerencia. De lo anterior se desprende, que todos los departamentos que conforman una empresa son importantes, pero, existen dependencias que siempre van a estar en constantes cambios, con la finalidad de afinar su funcionabilidad dentro de la organización.

Aguirre (2008) : Existen diferentes definiciones de control interno en su mayoría, basadas en definición formal emitida por el autor define en forma muy sencilla el control interno como “un conjunto de procedimientos, políticas, directrices y planes de organización los cuales tienen por objeto asegurar una eficiencia, seguridad y orden en la gestión financiera, contable y administrativa de la empresa “Por esto, las organizaciones deben hacer el máximo esfuerzo para asegurar que el sistema de control interno que diseñen e implementen se ajuste a su misión y generen efectivamente los resultados esperados. Para lograr esto, el sistema se deberá concebir y organizar de tal manera que su ejercicio sea intrínseco al desarrollo de las funciones de todos los cargos existentes en la organización en los cuales se deberán aplicar controles de manera simultánea para así lograr la eficiencia operacional.

Coopers & Lybrand (Como se citó en Villanueva& Garcia, 2013). Nos manifiesta que el control interno es un proceso efectuado por el consejo de administración, la dirección y el resto del personal de una entidad, diseñado con el objeto de proporcionar un grado de seguridad razonable en cuanto a la consecución de objetivos dentro de las siguientes categorías: Fiabilidad de la información financiera y cumplimiento de las leyes y normas aplicables. En la entidad el control interno es un procedimiento realizado por la administración, gerencia y el personal de la entidad, con el objetivo de otorgar y ofrecer un alto nivel de seguridad para que la información.

Estupiñan (2006). El control interno comprende el plan de organización, los métodos y procedimientos que tiene implantados una empresa o negocio, estructurados en un todo para la obtención de tres objetivos fundamentales: La

obtención de información financiera correcta y segura, La salvaguarda de los activos y La eficiencia de las operaciones.

Furlan (2008) el control interno es considerado como uno de los procesos de mayor importancia de la función administrativa, debido a que permite verificar el rendimiento de la empresa mediante la comparación con los estándares establecidos". También se puede definir como un proceso que incluye el plan de la organización y todos los métodos y medidas de coordinación. Por otra se puede decir que el control es uno de los procesos de mayor importancia de la función administrativa, ya que supervisar lo que se realiza, basándose en patrones y normas establecidas, es de carácter preventivo, para señalar faltas y errores, si es necesario aplicar medidas correctivas de manera que la ejecución se efectúe de acuerdo a lo planificado.

Cepeda (2005). Señala que el propósito final de los controles es "preservar la existencia de cualquier organización y apoyar su desarrollo, su objetivo es contribuir con los resultados" .En cualquier organización, negocio o empresa es fundamental el control interno como mecanismo de apoyo gerencial, orientado hacia una meta o fin. El alcance del mismo es tan amplio como el de la propia empresa, va más allá de las funciones contables y financieras, es decir, interviene en todas las actividades de la organización. El mismo incluye métodos a través de los cuales la alta administración delega autoridad y asigna las responsabilidades correspondientes para cada una de las funciones de la empresa.

Glosario de términos relacionados al control interno

Control: Es una etapa primordial en la administración, pues, aunque una empresa cuente con magníficos planes, una estructura organizacional adecuada y una dirección eficiente, el ejecutivo no podrá verificar cual es la situación real de la organización y no existe un mecanismo que se cerciore e informe si los hechos van de acuerdo con los objetivos.(Cornejo,2013)

Control Interno: Comprende el plan de organización y el conjunto coordinado de métodos y medidas adoptadas dentro de una empresa para salvaguardar sus activos, verificar la exactitud y confiabilidad de su información contable. (Cornejo, 2013)

Sistema: Conjunto de reglas o principios sobre una materia racionalmente enlazados entre sí. (Cornejo, 2013)

Eficiencia: Capacidad de disponer de alguien o de algo para conseguir un efecto determinado. (Cornejo, 2013)

Efectividad: Capacidad de lograr el efecto que se desea o se espera. Realidad, validez. (Cornejo, 2013)

Sistema de control interno : Es el plan de organización y el conjunto de medidas y métodos coordinados, adaptados dentro de una entidad para salvaguardar sus recursos, verificar la exactitud y el grado de confiabilidad de sus datos contables, promover eficiencia en las operaciones y estimular la observancia de la política. (Cornejo, 2013)

2.3.2 Micro y Pequeña Empresa:

Definiciones

Dessler (Como se citó en Vásquez, 2011) La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.

Características de las MYPE:

Número de trabajadores:

Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive. Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive.

Ventas Anuales

Microempresa: hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Pequeña Empresa: hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el Ministro de

Economía y Finanzas cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido período.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

III.- METODOLOGÍA

3.1 Diseño de la investigación

La investigación utilizó el diseño No experimental, transeccional, descriptivo, bibliográfico y documental.

a) No experimental

Es aquella que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, es investigación donde no hacemos variar intencionalmente las variables independientes. Lo que hacemos en la investigación no experimental es observar fenómenos tal y como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Como señala (Kerlinger ,1979). "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. En un estudio no experimental no se construye ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente por el investigador. En la investigación no experimental las variables independientes ya han ocurrido y no pueden ser manipuladas, el investigador no tiene control directo sobre dichas variables, no puede influir sobre ellas porque ya sucedieron, al igual que sus efectos.

b) Transeccional

Para ésta la clasificación elegida fue la transeccional o transversal que significa “recolectar datos en un solo momento, en un tiempo único” (Hernández, Fernández, y Baptista, 2006). Es decir, en los estudios de tipo transeccional o transversal la unidad de análisis es observada en un momento único. Se utilizan en investigaciones con objetivos de tipo exploratorio, descriptivo y correlacional-causal para el análisis de la interacción de las variables en un tiempo específico.

c) Descriptivo

La Investigación Descriptiva consiste en la caracterización de un hecho, fenómeno, individuo o grupo, con el fin de establecer su estructura o comportamiento. Los resultados de este tipo de investigación se ubican con un nivel intermedio en cuanto a la profundidad de los conocimientos se refiere.

Este tipo de investigación a su vez puede clasificarse en:

a) Estudio de Variables independiente: su misión es observar y cuantificar la modificación de una o más características de un grupo, sin establecer relaciones entre esta, en ella no se formulan hipótesis y las variables aparecen enunciadas en los objetivos de investigación.

b) Investigación Correlacional: este tipo de estudio descriptivo tiene como finalidad determinar el grado de relación o asociación no causal existente entre dos o más variables. Se caracterizan porque primero se miden las variables y luego, mediante pruebas de hipótesis correlacionales y la aplicación de técnicas estadísticas, se estima

la correlación. Aunque la investigación correlacional no establece de forma directa relaciones causales, puede aportar indicios sobre las posibles causas de un fenómeno. Este tipo de investigación descriptiva busca determinar el grado de relación existente entre las variables.

c) La Investigación Explicativa: Se encarga de buscar el porqué de los hechos mediante el establecimiento de relaciones causa-efecto. En este sentido, los estudios explicativos pueden ocuparse tanto de la determinación de las causas (investigación postfacto), como de los efectos (investigación experimental), mediante la prueba de hipótesis. Sus resultados y conclusiones constituyen el nivel más profundo de conocimiento.

d) Bibliográfico

Es la revisión bibliográfica de tema para conocer el estado de la cuestión. La búsqueda, recopilación, organización, valoración, crítica e información bibliográfica sobre un tema específico tiene un valor, pues evita la dispersión de publicaciones o permite la visión panorámica de un problema.

e) Documental.

La investigación documental es la presentación de un escrito formal que sigue una metodología reconocida, se basa en el estudio fundado en hechos plasmados en documentos que ya fueron probados y justificados, los cuales van a ilustrar sobre el fenómeno a estudiar, esta investigación documental, se asigna en cumplimiento del plan de estudios para un curso de preparatoria o de pre-grado en la universidad,

consiste primordialmente en la presentación selectiva de lo que expertos ya han dicho o escrito sobre un tema determinado.

Además, puede presentar la posible conexión de ideas entre varios autores y las del investigador. Su preparación requiere que éste reúna, interprete, evalúe y reporte datos e ideas en forma imparcial, honesta y clara, caracterizándose por el empleo predominante de registros gráficos como fuentes de información. Generalmente se le identifica con el manejo de mensajes registrados en la forma de manuscritos e impresos, por lo que se le asocia normalmente con la investigación archivística y bibliográfica.

En este sentido también se puede parafrasear a Arias (1997) quien en torno al mismo tópico señala lo siguiente: “los estudios descriptivos se constituyen en el primer nivel del proceso investigativo, dado que es a partir de ellos cuando se van a profundizar algunas áreas del quehacer humano.”

Señala Balestrini (1998) que la investigación documental es aquella cuyos objetivos sugieren la incorporación de un esquema de investigación donde la recolección de información se encuentra vinculada a la delimitación de un diseño bibliográfico. Se trata de un estudio que permite la revisión de textos, revistas, periódicos, leyes, entre otros, la investigación documental es aquella que depende fundamentalmente de la información que se extrae o consulta en documentos al que se puede acudir como referencia en cualquier momento, sin que altere su naturaleza o sentido, para que aporte información o rinda cuenta de una realidad o acontecimiento

3.2 Población y muestra:

3.2.1 Población:

La Población considerada correspondió a 40 Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir ubicadas en el mercado modelo de Piura.

Criterios de inclusión:

- a) Empresas formalmente constituidas
- b) Empresas ubicadas en la ciudad de Piura
- c) Empresas con actividad en el rubro.

3.2.2 Muestra

La muestra representativa no aleatoria por conveniencia, correspondió a 40 Micro y pequeñas empresas pertenecientes a la población del sector en estudio.

3.3 Técnicas e instrumentos

3.3.1 Técnica

Para el recojo de la información se utilizó la técnica de la revisión bibliográfica y documental.

3.3.2 Instrumento:

Para el recojo de la información se utilizó la entrevista, la encuesta y el cuestionario, el cual estuvo compuesto por 43 preguntas de tipo cerrada.

Las respuestas estuvieron condicionadas a un SI o a un NO, y redactadas de manera sencilla para fácil comprensión de los encuestados

3.4 Operacionalización de las variables

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
<p>De los propietarios, gerentes y/o representantes legales de las MYPE</p>	<p>Cornejo (2013) La gerencia, es la encargada de desarrollar y mantener los controles necesarios para lograr una adecuada gestión en las diferentes funciones de una organización, procurando de esta manera, encaminar a la empresa en su ámbito y promoviendo su desarrollo; generando confianza en sus procedimientos internos y garantizando la actividad operativa de la misma</p>	<p>1. De la edad de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.</p>	<p>Especificar De 20 – 30 años De 31 a 45 años De 46 a 60 años Mayor a 60 años</p>
		<p>2. Del Sexo de los propietarios, gerentes y/o Representantes legales.</p>	<p>Especificar : Masculino Femenino</p>
		<p>3. Del grado de instrucción de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.</p>	<p>Cuantitativa: Secundaria Superior técnica Superior universitaria</p>
		<p>4. ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud., en la empresa?</p>	<p>Cuantitativa: Contador Administrador Ingeniero Otro Sin profesión</p>
		<p>5. Tiempo que desempeña en el cargo.</p>	<p>Cuantitativa: Gerente Administrador Representante Legal</p>
		<p>6. Tiempo que desempeña la actividad</p>	<p>Nominal: De 3 a 5 años Más de 5 años</p>

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
características de las Mypes comercializadas de prendas de vestir	Vásquez .(2011) La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla MYPE, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas empresas.	7. Tiempo de la Mype en la actividad comercial	Nominal: 1 a 5 años 6 a 10 años Más de 10 años
		8. Constitución legal	Cuantitativa: Persona natural Persona jurídica
		9. Régimen tributario	Nominal: Régimen General Régimen Especial RUS
		10. Tipo de comprobante de pago que emiten	Nominal: Facturas Boletas de venta Ambas
		11. Número de personas trabajan en su empresa	Cuantitativa: De 2 a 5 De 6 a 10 Más de 10
		13. Tipo de Capital	Nominal: Individual Social
		14. Número de establecimientos que tiene	Cuantitativa: Ninguno 1 más 2 más 3 más
		15. Propiedad del local comercial	Cuantitativa: Propio Alquilado
		16. Tipo de licencia	Cuantitativa: Vigencia temporal Indefinida
17. forma parte de una asociación o gremio	Nominal: Si No		
18. Cómo considera a su MYPE en su localidad	Cuantitativa: Muy conocida Medianamente conocida Conocida Poco conocida Desconocida		

Variable Principal	Definición Conceptual	Definición Operacional: Indicadores	Escala de Medición
control interno	Cornejo(2013) Señala que el control interno, en las diferentes empresas, independientemente de la actividad a la que se dediquen; implica el cumplimiento de objetivos y metas; a través del planteamiento de políticas y procedimientos específicos, que colaboren con la dirección de la organización, para la optimización de recursos y promover la eficiencia y productividad en el desarrollo de las funciones asignadas a cada departamento.	19. ¿Los empleados están relacionados en cuanto a su parentesco?	Nominal: Sí No
		20. ¿Cuenta con manual de organización y funciones?	Nominal: Sí No
		21. ¿Cuenta con algún seguro contra todo riesgo?	Nominal: Sí No
		22. ¿Cuenta con cámaras de seguridad en el local?	Nominal: Sí No
		23. ¿Cuenta con algún plan de contingencia para hacer frente algún siniestro?	Nominal: Sí No
		24. ¿Cuenta con equipos de seguridad como extintores, etc. en su local?	Nominal: Sí No
		25. ¿Verifica regularmente sus instalaciones eléctricas?	Nominal: Sí No
		26. ¿Existe control de costos y gastos por medio de presupuestos?	Nominal: Sí No
		27. ¿Con qué medio se procesa la información contable?	Cuantitativa Registro manual Procesamiento electrónico de datos
		28. ¿Se ejerce un control contable del efectivo?	Nominal: Sí No
		29. ¿Existe autorización previa a las salidas de dinero?	Nominal: Sí No
		30. ¿Se mantiene el efectivo en custodia contra robo o incendio dentro del local?	Nominal: Sí No
31. ¿Las operaciones de cobranza y pago están respaldadas por comprobantes de pago?	Nominal: Sí No		
32. ¿Las facturas canceladas se encuentran selladas para evitar	Nominal: Sí No		

		duplicidad de pago?	
		33. ¿Cuenta con fondo fijo de caja chica?	Nominal: Sí No
		34. ¿Realiza sus declaraciones de impuestos a tiempo?	Nominal: Sí No
		35. ¿Cumple con el pago oportuno de impuestos?	Nominal: Sí No
		36. ¿Se encuentran los documentos y archivos debidamente protegidos dentro del local?	Cuantitativa Registro manual Procesamiento electrónico de datos
		37. La contratación, reclutamiento y selección del personal se realiza por	Nominal: Convocatoria pública Recomendación
		38. ¿Existen programas concretos de entrenamiento y capacitación a los trabajadores?	Nominal: Sí No
		39. ¿Cuál es el medio de pago del personal?	Cuantitativa Boleta de pago Efectivo
		40. ¿Se realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de la mercadería?	Nominal: Sí No
		41. ¿Cuál es la procedencia de las prendas de vestir	Cuantitativa Mercado local Mercado nacional Mercado internacional
		42. ¿La recepción de las prendas se realiza con el debido cuidado verificando su buen estado de conservación y control de calidad?	Nominal: Sí No
		43. ¿Existe un orden y control en el almacenamiento de las prendas de vestir según criterio?	Nominal: Sí No

3.5 Matriz de consistencia lógica

Enunciado del Problema	Objetivo general	Objetivos específicos	Variable	Metodología
<p>¿Cuáles son los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016?</p>	<p>Determinar los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016.</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016. 2. Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016. 3. Describir los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016. 4. Describir el impacto de los mecanismos de control interno en los resultados de gestión de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura en el año 2016. 	<p>Control Interno</p>	<p>Diseño: No experimental transeccional descriptivo, bibliográfico y documental.</p> <p>Técnica. Revisión bibliográfica y documental.</p> <p>Instrumento: Encuesta y cuestionario,</p>

3.6 Plan de análisis

Los datos recolectados en la investigación se analizaron haciendo uso de la estadística descriptiva. Para la tabulación y gráfica de los resultados se utilizó los programas de Word y Excel.

3.7 Principios Éticos

Los principios fundamentales y universales de la ética de la investigación con seres humanos son: respeto por las personas, beneficencia y justicia. Los investigadores, las instituciones y de hecho, la sociedad están obligados a garantizar que estos principios se cumplan cada vez que se realiza una investigación con seres humanos.

1. Respeto por las personas

El respeto a las personas incorpora cuando menos dos convicciones éticas: primero, que los individuos deberán ser tratados como agentes autónomos y segundo, que las personas con autonomía disminuida tienen derecho a ser protegidas. Así, el principio de respeto a las personas se divide en dos exigencias morales separadas: la exigencia de reconocer autonomía y la exigencia de proteger a aquellos con autonomía disminuida.

Una persona autónoma es una persona capaz de deliberar acerca de sus metas personales y de actuar en el sentido de tales deliberaciones. Respetar la autonomía significa dar valor a las opiniones y elecciones de personas autónomas al mismo tiempo que se evita obstruir sus acciones, a menos que éstas sean claramente en detrimento de otros. Mostrar falta de respeto por un agente autónomo es repudiar las

decisiones de esa persona, negar a un individuo la libertad de actuar según sus decisiones o retener información necesaria para hacer una decisión, cuando no existen razones apremiantes para ello. (Belmont 1993)

2. Beneficencia

El concepto de tratar a las personas de una manera ética, implica no sólo respetar sus decisiones y protegerlos de daños, sino también procurar su bienestar. Este trato cae bajo el principio de beneficencia. Con frecuencia, el término "beneficencia" se entiende como actos de bondad o caridad que van más allá de la estricta obligación. Para los propósitos de este documento, beneficencia se entiende en un sentido más fuerte, como obligación. Las obligaciones de beneficencia afectan tanto a los investigadores individuales como a la sociedad en general, porque se extienden tanto a proyectos de investigación particulares como a la institución de la investigación en su totalidad. (Belmont ,1993)

En el caso de proyectos particulares, los investigadores y miembros de sus instituciones están obligados a planear el incremento de beneficios y la reducción del riesgo que pudiera ocurrir como resultado de la investigación. En el caso de la investigación científica en general, los miembros de la sociedad están obligados a reconocer los beneficios y riesgos a largo plazo que puedan resultar del desarrollo del conocimiento y del desarrollo de nuevos procedimientos médicos, psicoterapéuticos y sociales. (Belmont ,1993)

3. Autonomía

Este principio establece que toda persona es libre de hacer lo que quiera mientras esto no infrinja o interfiera la libertad de otro. Una opción moral es correcta si a la vez que se desea algo para uno se “puede querer” que eso sea una ley universal. La autonomía del individuo es la capacidad de escoger libremente, auto determinándose, en sus elecciones.

Este principio parte pues del hecho de la libertad de los individuos, de su capacidad de opción, que nunca es absoluta y debe sopesarse junto con la vulnerabilidad humana, pues no podemos olvidar que el ser humano con frecuencia se encuentra en condiciones que pueden alterar su grado de autonomía. La autonomía es siempre gradual, al ser consciente de las opciones y de las presiones.

(Agullo 1990)

4. Justicia

Este principio regula una distribución de los bienes fundamentales a los que todo ser humano debería tener derecho. Es un principio que ha recibido muchos enfoques, el más adecuado, a nuestro parecer, para sociedades plurales, abiertas y cambiantes es el inspirado en la teoría de la justicia de Rawls, hay que garantizar igual libertad para todos y acordar que no es correcto tomar una decisión que empeore la situación de los que están peor. Este principio parte de los derechos humanos para lograr condiciones de información y simetría, es decir, unas condiciones en las que predomina la dignidad humana, donde existe la libertad y no donde prevalezca el hambre, la miseria, la enfermedad.

(Agullo 1990)

IV. RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Respecto al objetivo específico 1

1. Describir las principales características de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016.

TABLA 1

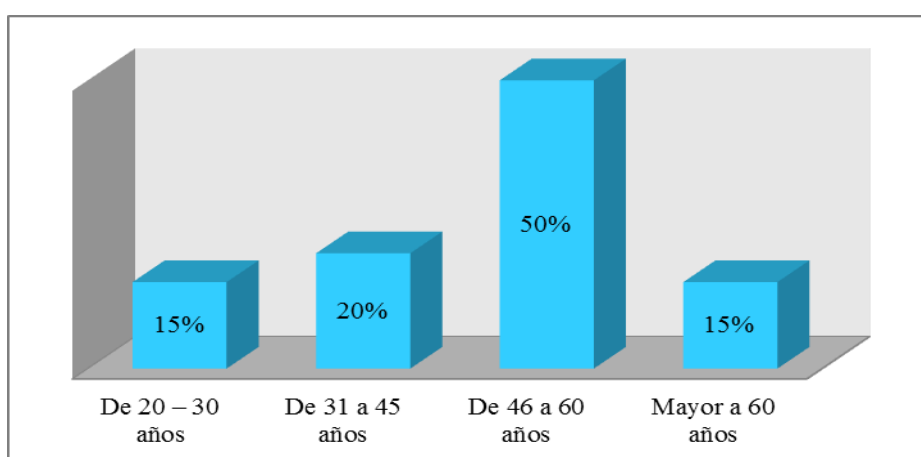
1. Edad de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
De 20 – 30 años	6	15%
De 31 a 45 años	8	20%
De 46 a 60 años	20	50%
Mayor a 60 años	6	15%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 15% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado central de Piura 2016 tienen entre 20 y 30 años, un 20% entre 31 y 45 años, un 50% entre 46 y 60 años y un 15% mayor de 60 años.

GRÁFICO 1



Distribución porcentual de la edad de los encuestados.

Fuente: Tabla 1.

TABLA 2

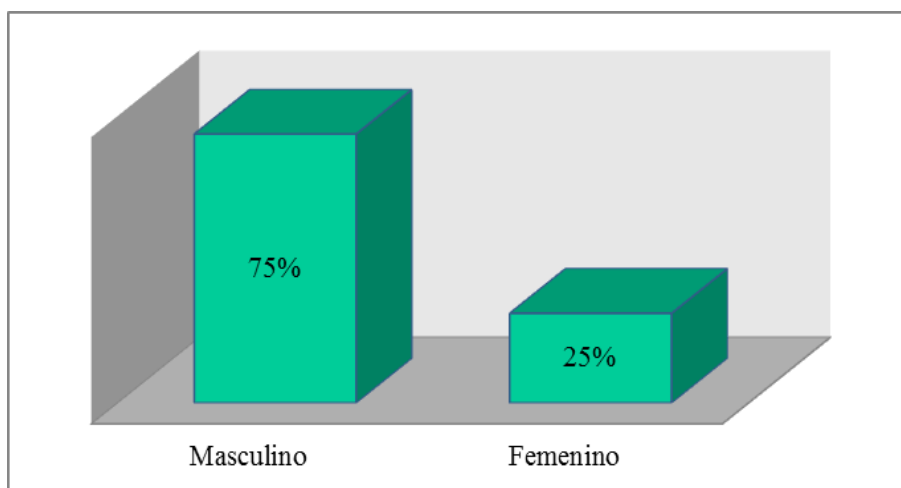
2. Del Sexo de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Masculino	30	75%
Femenino	10	25%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 son de sexo masculino y el 25% son de sexo femenino.

GRÁFICO 2



Distribución porcentual del Sexo de los encuestados.

Fuente: Tabla 2.

TABLA 3

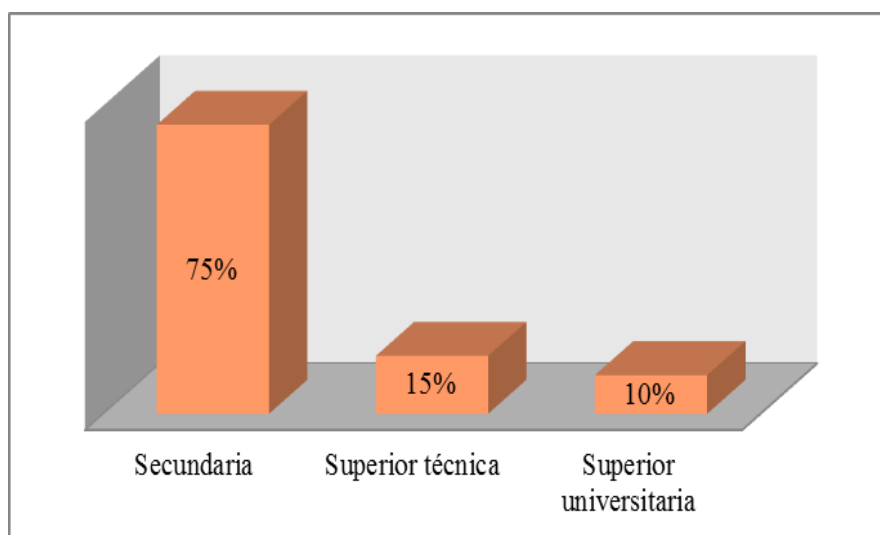
3. Grado de Instrucción de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Secundaria	30	75%
Superior técnica	6	15%
Superior universitaria	4	10%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 su grado de instrucción es secundaria completa, 15% superior técnica y solo un 10% superior universitaria.

GRÁFICO 3



Distribución porcentual del grado de instrucción de los encuestados.

Fuente: Tabla 3.

TABLA 4

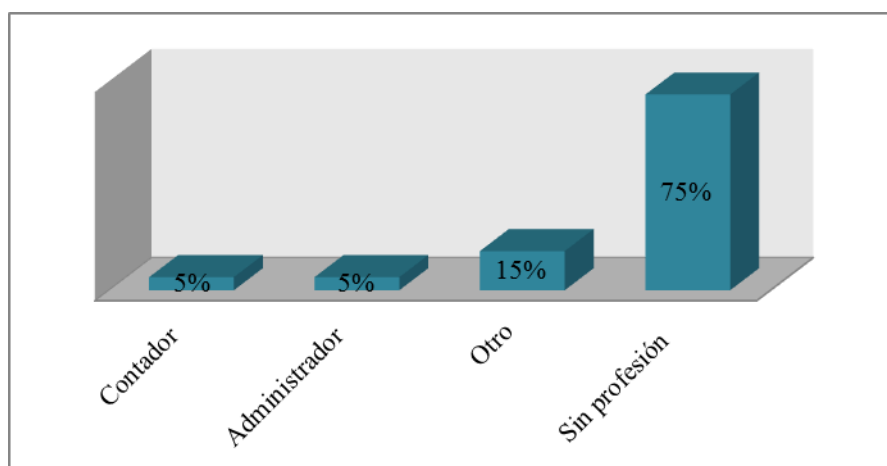
4. Profesión de los propietarios, gerentes y/o representantes legales.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Contador	2	5%
Administrador	2	5%
Otro	6	15%
Sin profesión	30	75%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 no tienen profesión, un 5% estudio contabilidad otro 5% administración y un 15% en instituto enfermería, mecánica y corte y confección

GRÁFICO 4



Distribución porcentual de la profesión de los encuestados.

Fuente: Tabla 4.

TABLA 5

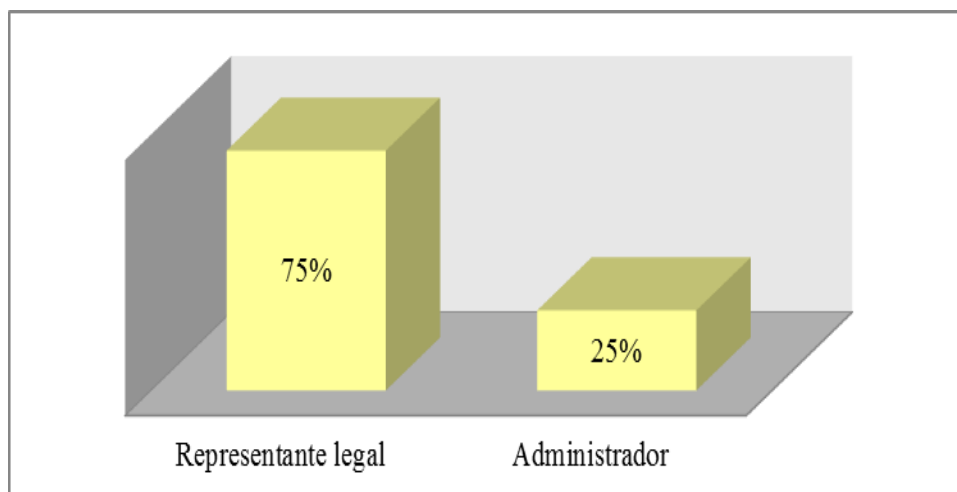
5. Cargo que ocupa Ud., en la Mype.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Representante legal	30	75%
Administrador	10	25%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de los propietarios tienen el cargo de representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 y un 25% ocupan el cargo de administradores de los locales.

GRÁFICO 5



Distribución porcentual del cargo que ocupan en la empresa los encuestados.

Fuente: Tabla 5.

TABLA 6

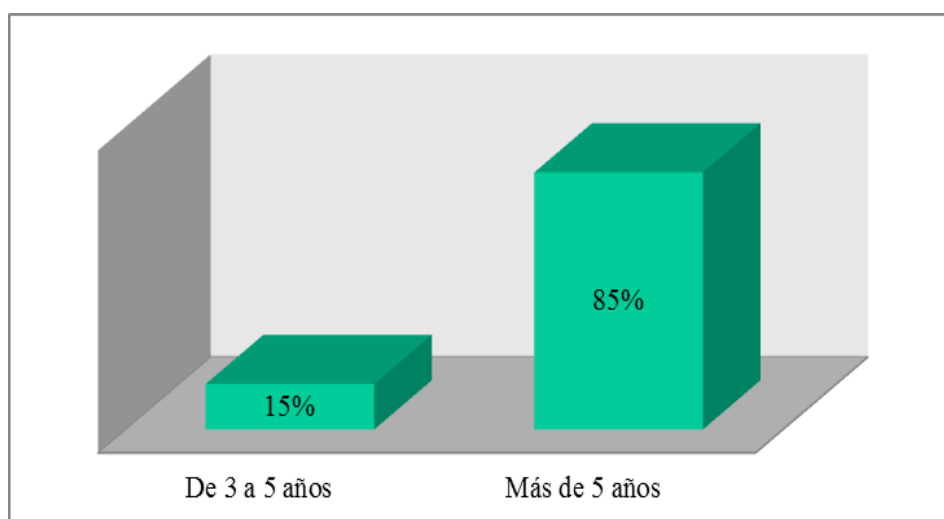
6. Tiempo que desempeña la actividad

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
De 3 a 5 años	6	15%
Más de 5 años	34	85%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 15% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 vienen desempeñando esta actividad de 3 a 5 años debido a la gran demanda de Micro y Pequeñas Empresas que se están creando en nuestra región, mientras que un 85% más de 5 años lo que quiere decir que han adquirido mayor experiencia, además del tiempo suficiente para ser formales.

GRÁFICO 6



Distribución porcentual del tiempo que desempeña trabajando los encuestados.

Fuente: Tabla 6.

4.1.2 Respecto al objetivo específico 2

Describir las principales características de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016.

TABLA 7

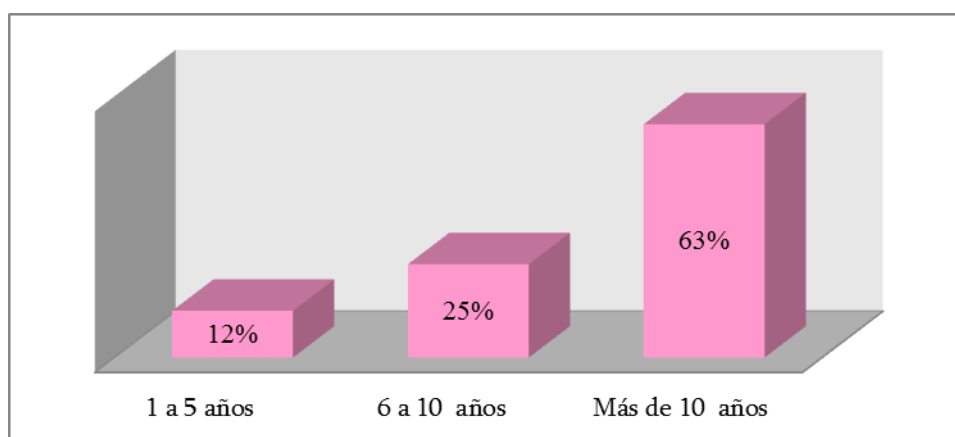
7. Tiempo de la Mype en la actividad comercial.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
1 a 5 años	5	12%
6 a 10 años	10	25%
Más de 10 años	25	63%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 63% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 tiene más de 10 años en la actividad comercial, un 25% de 6 a 10 años y un 12% menos de 5 años.

GRÁFICO 7



Distribución porcentual del Tiempo de la Micro y Pequeñas Empresas en la actividad Comercial.

Fuente: Tabla 7.

TABLA 8

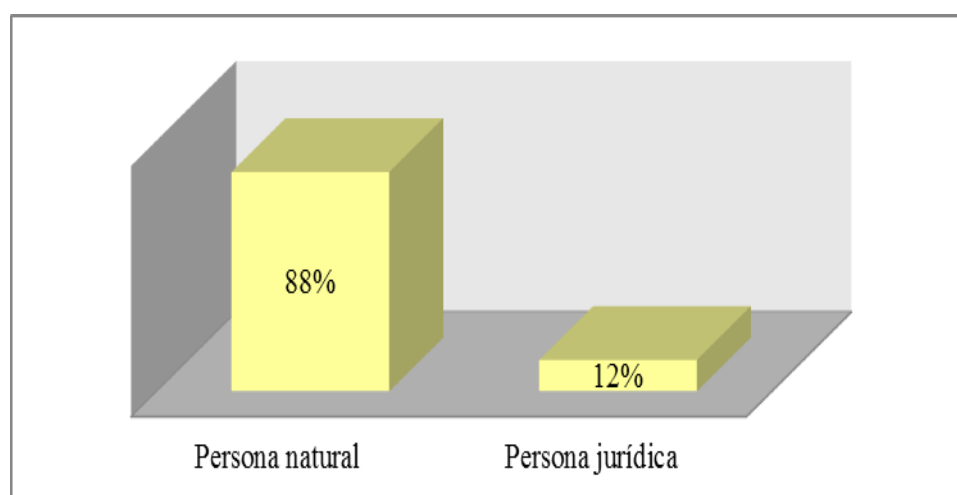
8. Constitución legal de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir.

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Persona natural	35	88%
Persona jurídica	5	12%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 88% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 son personas naturales y un 12% persona jurídica.

GRÁFICO 8



Distribución porcentual de la Constitución legal de las Mypes.

Fuente: Tabla 8.

TABLA 9

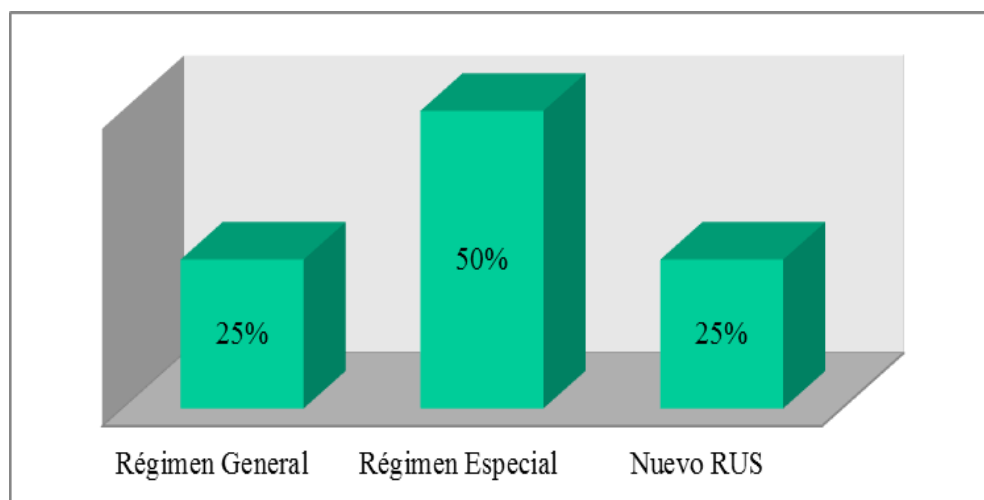
9. Régimen tributario de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Régimen General	10	25%
Régimen Especial	20	50%
Nuevo RUS	10	25%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 25% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura pertenecen al régimen general, un 50% a régimen especial y un 25% a Nuevo RUS.

GRÁFICO 9



Distribución porcentual sobre el Régimen tributario de las Micro y Pequeñas Empresas.

Fuente: Tabla 9.

TABLA 10

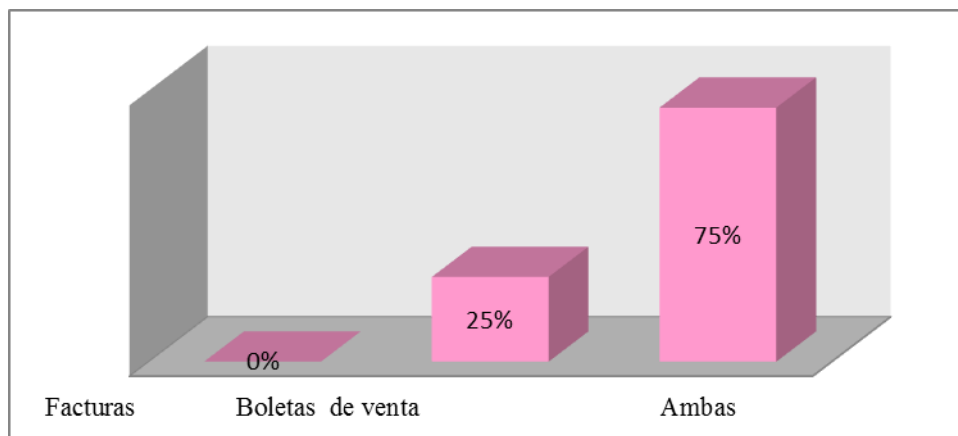
10. Tipo de comprobante de pago que emiten las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Facturas	0	0%
Boletas de venta	10	25%
Ambas	30	75%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 25% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura el 2016 el tipo de comprobante que emiten son boletas de venta y un 75% son facturas y boletas.

GRÁFICO 10



Distribución porcentual sobre el tipo de comprobante de pago que emiten las Mype.

Fuente: Tabla 10

TABLA 11

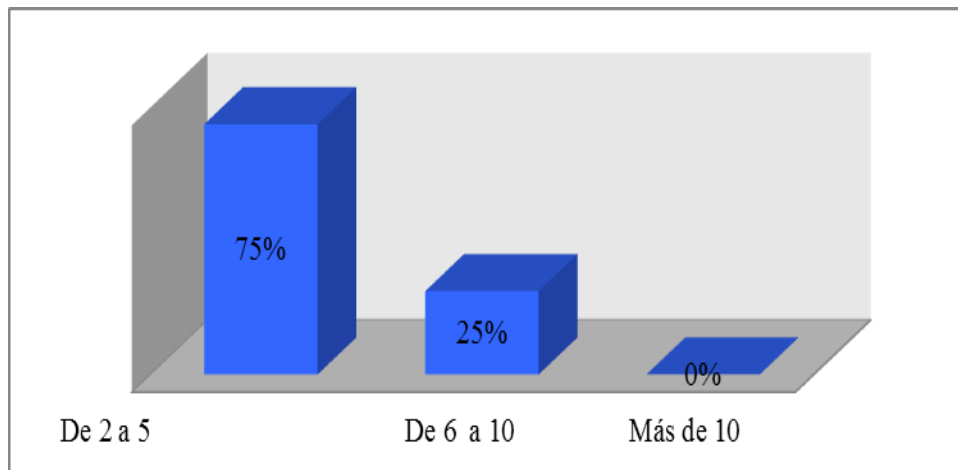
11. ¿Cuántas personas trabajan en su empresa?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
De 2 a 5	30	75%
De 6 a 10	10	25%
Más de 10	0	0%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con 2 a 5 trabajadores y el 25% entre 6y 10 trabajadores.

GRÁFICO 11



Distribución porcentual sobre el número de personas que trabajan en las empresas.
Fuente: Tabla 11

TABLA 12

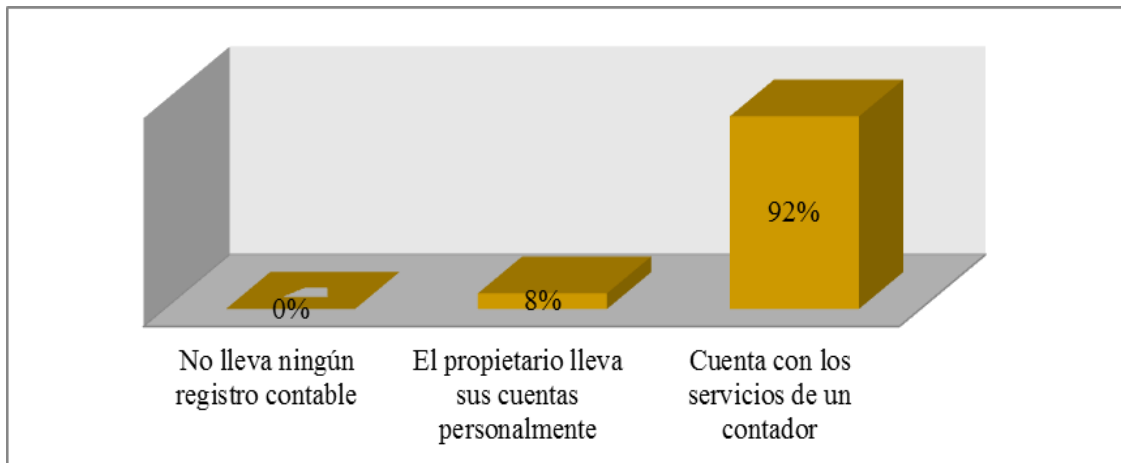
12. Control contable de las Mypes comercializadoras de prendas de vestir

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
No lleva ningún registro contable	0	0%
El propietario lleva sus cuentas personalmente	3	8%
Cuenta con los servicios de un contador	37	92%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 92% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con servicios de un contador y el 8% lleva sus cuentas personalmente.

GRÁFICO 12



Distribución porcentual sobre el Control contable en las Mypes.
Fuente: Tabla 12

TABLA 13

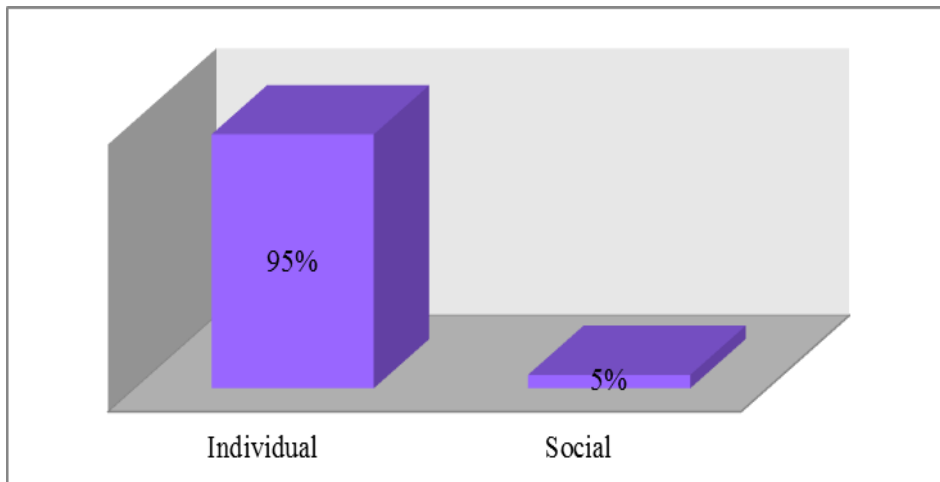
13. Tipo de Capital

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Individual	38	95%
Social	2	5%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 95% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 trabaja con capital individual y el 5% con capital social.

GRÁFICO 13



Distribución porcentual sobre el tipo de Capital en las MYPES.

Fuente: Tabla 13

TABLA 14

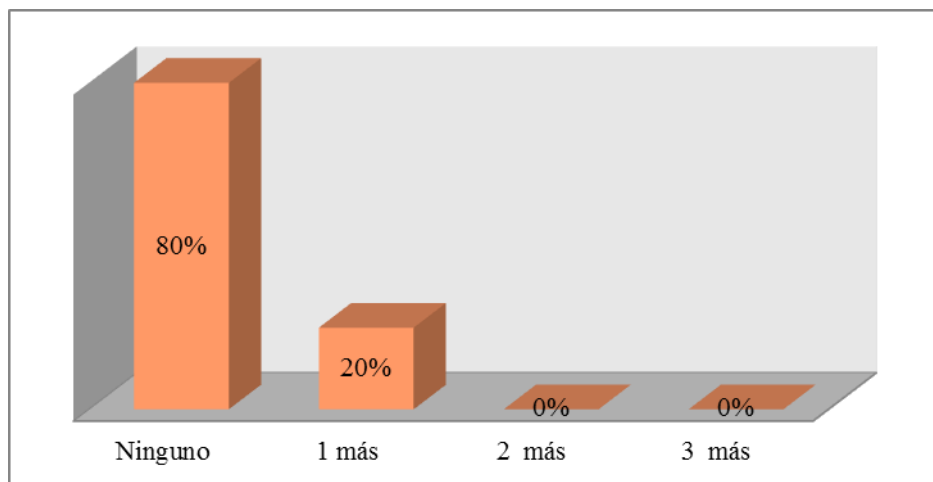
14. ¿Cuántos establecimientos más tiene incluyendo éste?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Ninguno	32	80%
1 más	8	20%
2 más	0	0%
3 más	0	0%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 80% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con un establecimiento y el 20% con 2 establecimientos.

GRÁFICO 14



Distribución porcentual sobre el número de establecimientos.

Fuente: Tabla 14

TABLA 15

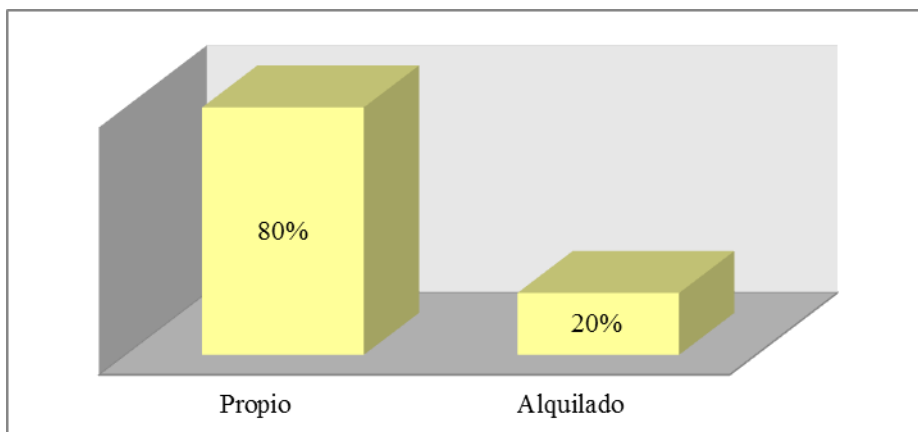
15. Propiedad del local comercial

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Propio	32	80%
Alquilado	8	20%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 80% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con establecimientos propios y el 20% son alquilados.

GRÁFICO 15



Distribución porcentual sobre la Propiedad del local comercial.
Fuente: Tabla 15

TABLA 16

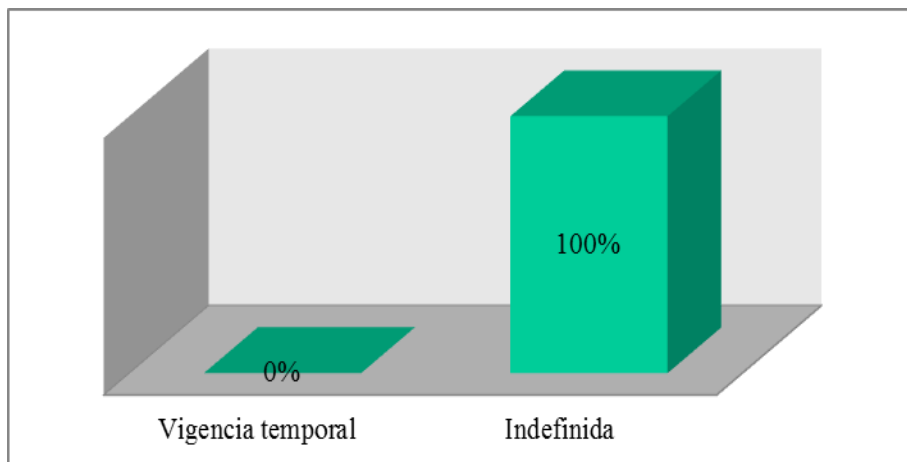
16. Tipo de licencia

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Vigencia temporal	0	0%
Indefinida	40	100%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con licencia indefinida.

GRÁFICO 16



Distribución porcentual el tipo de licencia en las Mypes.

Fuente: Tabla 16

TABLA 17

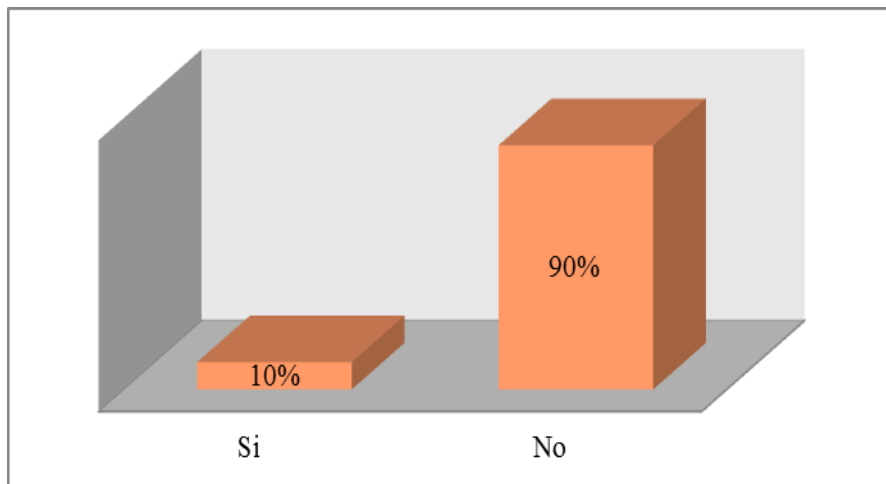
17. ¿La Micro y pequeñas empresas forma parte de una asociación o gremio?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	4	10%
No	36	90%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 forma parte de un gremio y el 90% no.

GRÁFICO 17



Distribución porcentual sobre la Mype forma parte de una asociación o gremio
Fuente: Tabla 17

TABLA 18

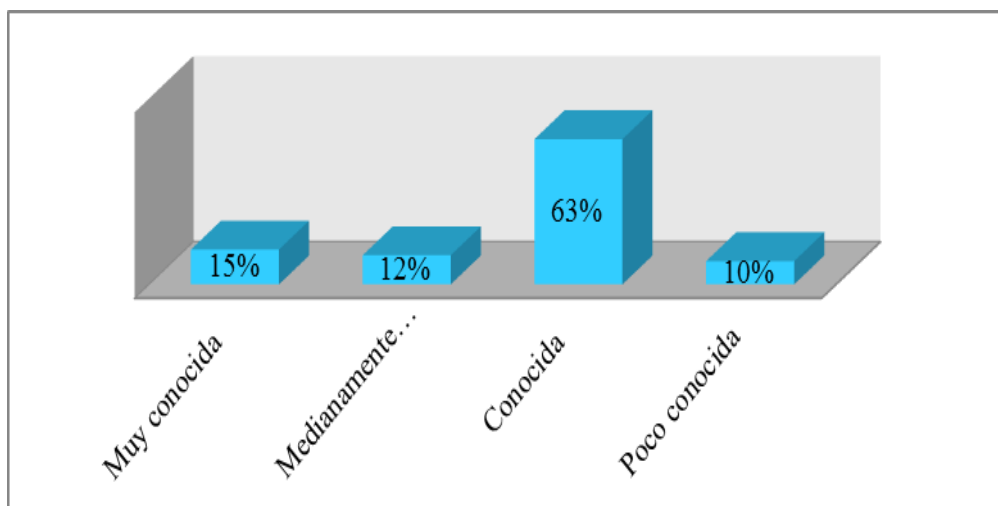
18. ¿Cómo considera a su Mype en su localidad?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Muy conocida	6	15%
Medianamente conocida	5	12%
Conocida	25	63%
Poco conocida	4	10%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: 15% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 son muy conocidas, 12% medianamente conocidas, un 63% conocida y un 10% poco conocida.

GRÁFICO 18



Distribución porcentual como considera su Mype en su localidad.
Fuente: Tabla 18

4.1.3 Respecto al objetivo específico 3

Describir los mecanismos de control interno de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016.

Organización

TABLA 19

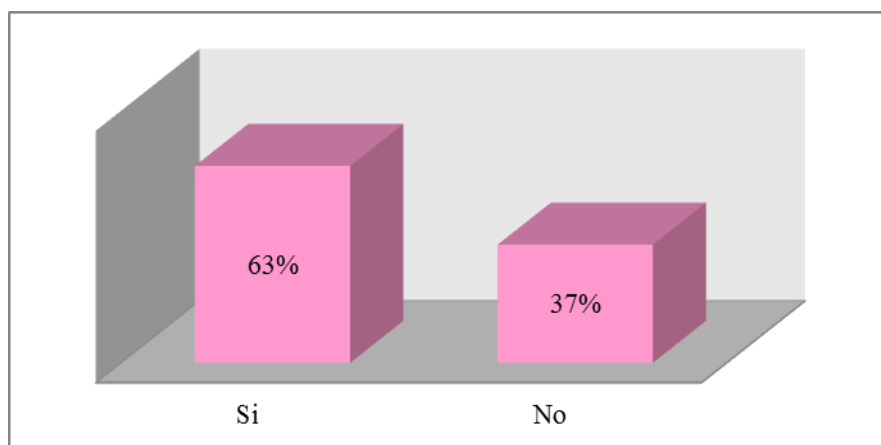
19. ¿Los empleados están relacionados en cuanto a su parentesco?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	25	63%
No	15	37%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 63% de los empleados que trabajan en las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 si están relacionados según parentesco mientras que un 37% no lo están.

GRÁFICO 19



Distribución porcentual sobre relación de parentesco en los empleados de la Mype.

Fuente: Tabla 19

TABLA 20

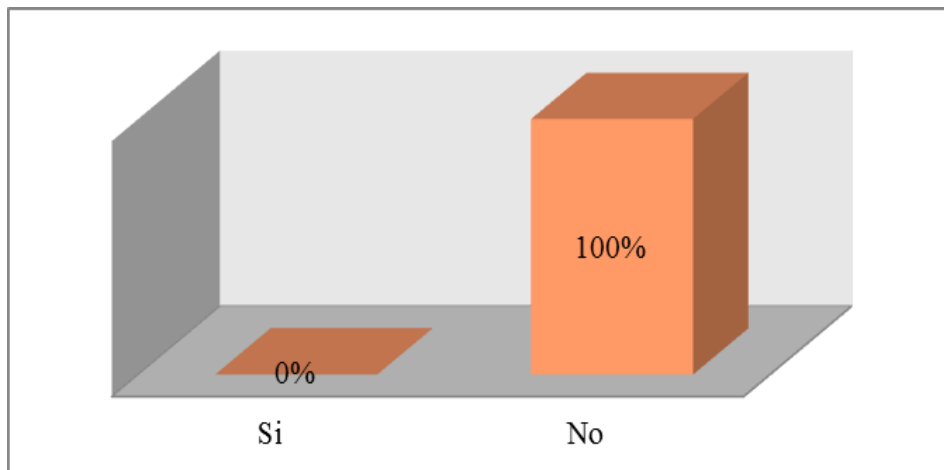
20. ¿Cuenta con manual de organización y funciones?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	0	0%
No	40	100%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 no cuenta con manual de organización y funciones.

GRÁFICO 20



Distribución porcentual sobre si cuenta con reglamento de organización y funciones.

Fuente: Tabla 20

TABLA 21

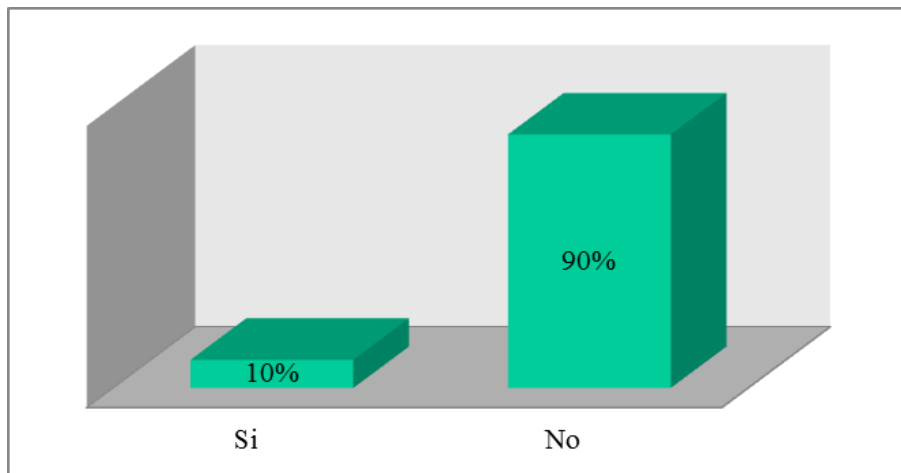
21. ¿Cuenta con algún seguro contra todo riesgo?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	4	10%
No	36	90%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta seguro contra todo riesgo mientras que un 90% no tiene.

GRÁFICO 21



Distribución porcentual sobre si cuenta con seguro contra todo riesgo.
Fuente: Tabla 21

TABLA 22

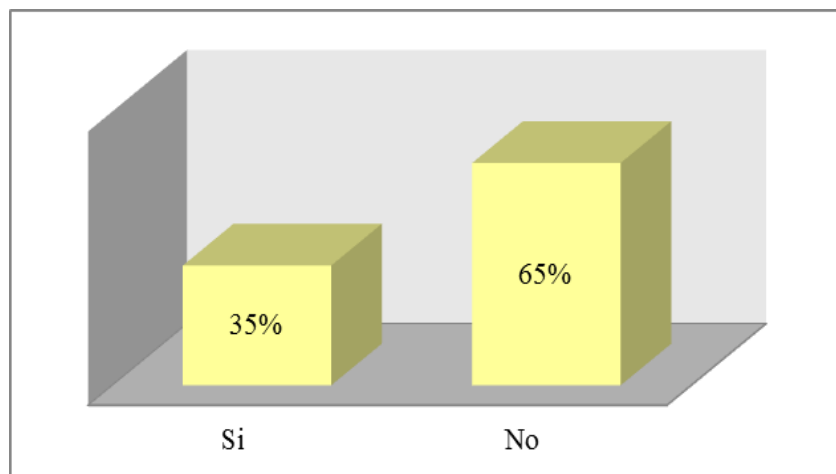
22. ¿Cuenta con cámaras de seguridad en el local?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	14	35%
No	26	65%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 35% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con cámaras de seguridad en sus locales y un 65% aun no pero están en proceso de implementar esta medida de seguridad.

GRÁFICO 22



Distribución porcentual sobre si cuenta con cámaras de seguridad.
Fuente: Tabla 22

TABLA 23

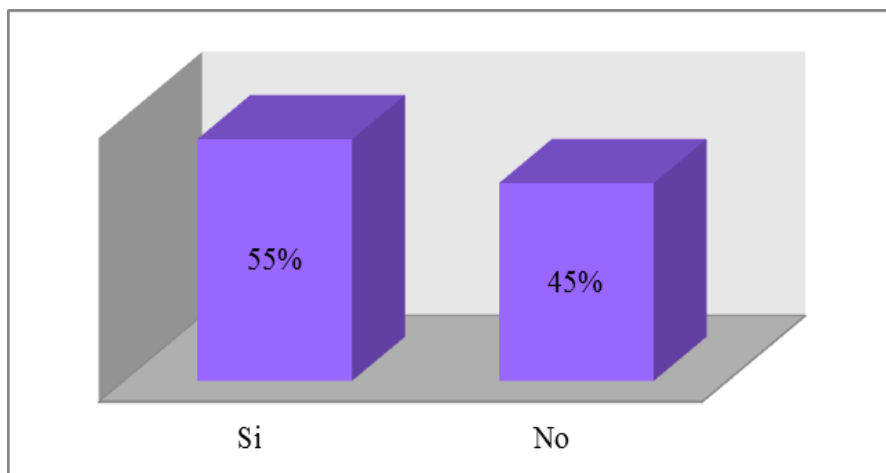
23. ¿Cuenta con algún plan de contingencia para hacer frente algún siniestro?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	22	55%
No	18	45%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 55% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con un plan de contingencia frente a algún siniestro mientras que un 45% no tiene ningún plan para algún problema que ocurra en el lugar.

GRÁFICO 23



Distribución porcentual sobre si cuenta con plan de contingencia frente a un riesgo.

Fuente: Tabla 23

TABLA 24

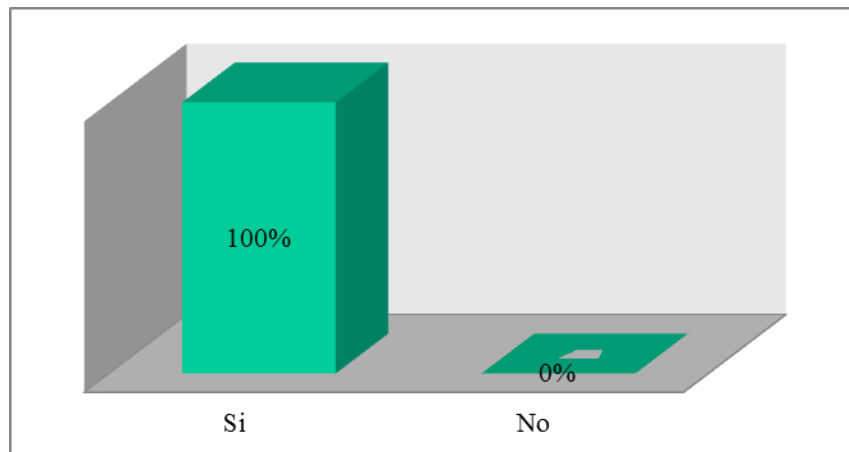
24. ¿Cuenta con equipos de seguridad como extintores en su local?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	40	100%
No	0	0%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta equipos de seguridad frente a algún siniestro que se pueda presentar en su local.

GRÁFICO 24



Distribución porcentual sobre si cuenta con equipos de seguridad.

Fuente: Tabla 24

TABLA 25

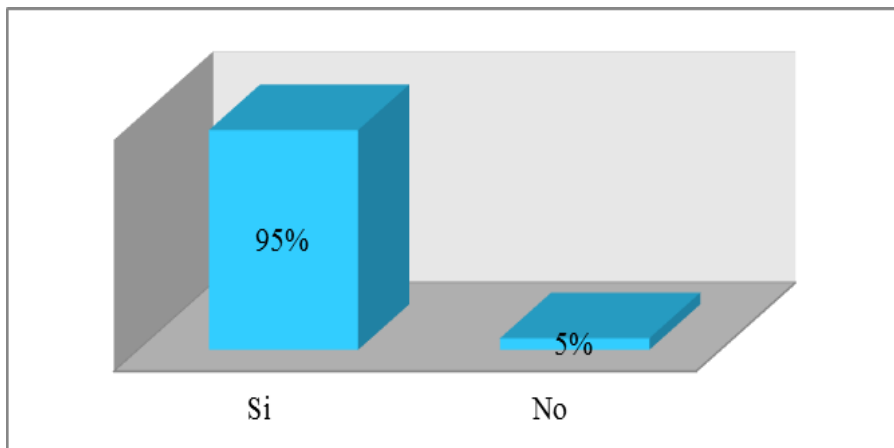
25. ¿Verifica regularmente sus instalaciones eléctricas?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	38	95%
No	2	5%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 95% Las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura verifica sus instalaciones eléctricas y un 5% no lo hace.

GRÁFICO 25



Distribución porcentual sobre si verifica sus instalaciones eléctricas.

Fuente: Tabla 25

Contabilidad

TABLA 26

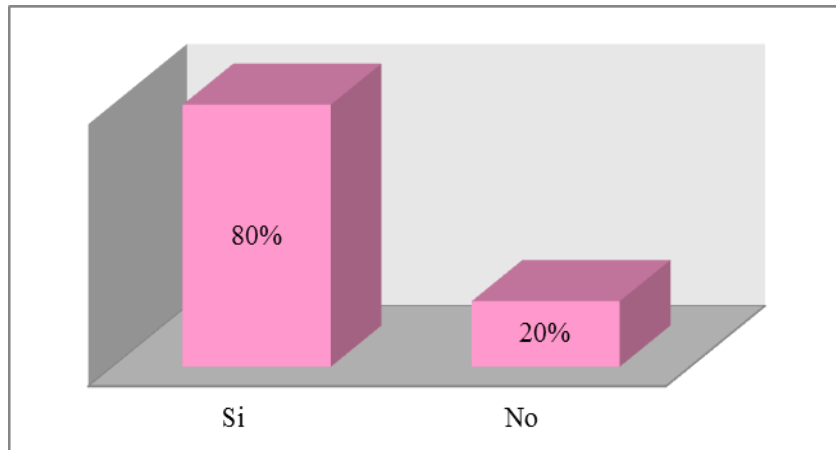
26. ¿Existe control de Ingresos y gastos por medio de presupuestos?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	32	80%
No	8	20%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 80% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza un presupuesto para verificar sus ingresos y gastos y un 20% no.

GRÁFICO 26



Distribución porcentual sobre existencia de control de Ingresos y gastos.

Fuente: Tabla 26

TABLA 27

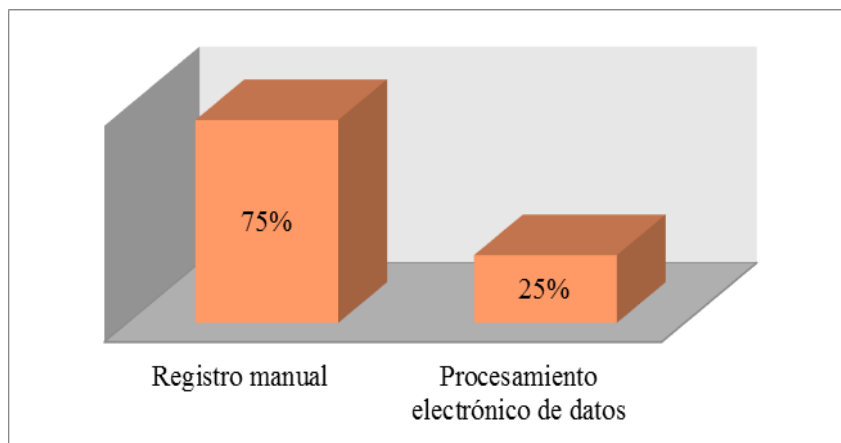
27. ¿Con qué medio se procesa la información contable?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Registro manual	30	75%
Procesamiento electrónico de datos	10	25%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 procesa su información contable de manera manual y un 25% mediante procesamiento electrónico.

GRÁFICO 27



Distribución porcentual sobre el medio con que se procesa información contable.

Fuente: Tabla 27

Área de Caja

TABLA 28

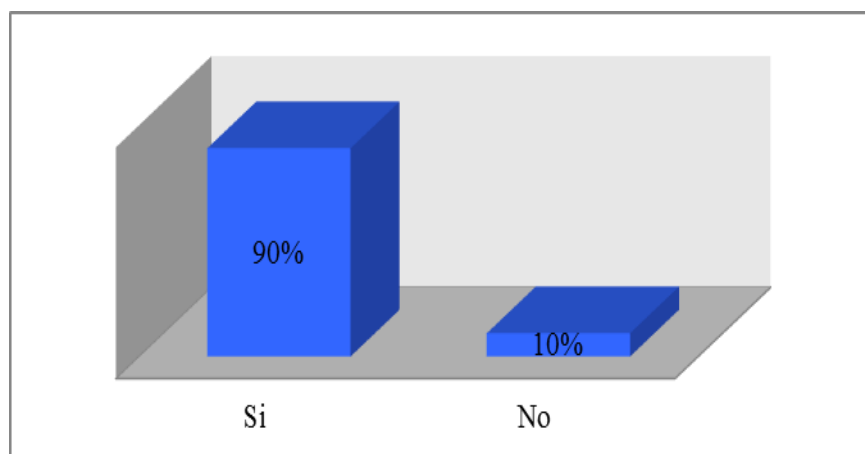
28. ¿Se ejerce un control contable del efectivo?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	36	90%
No	4	10%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 90% Las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura si ejerce un control contable del efectivo diario para saber cuánto se vendió 10% por diferentes motivos no lo hace.

GRÁFICO 28



Distribución porcentual sobre realización de control de efectivo.

Fuente: Tabla 28

TABLA 29

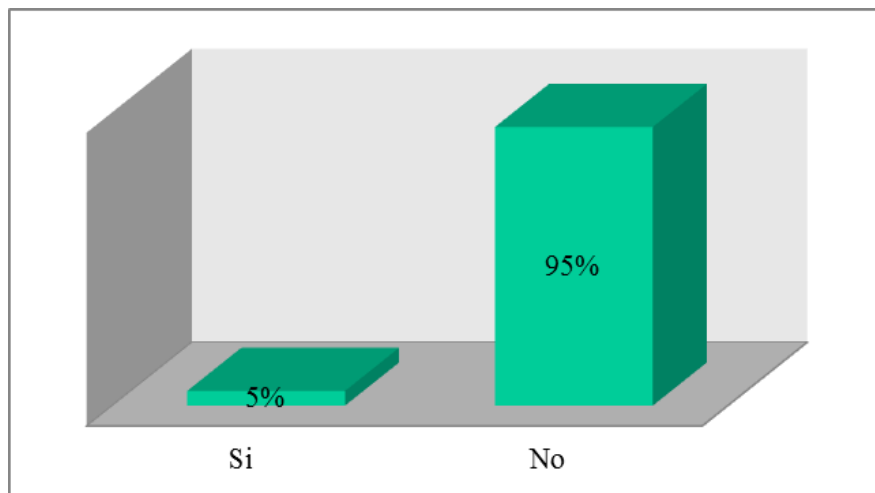
29. ¿Existe autorización previa a las salidas de dinero?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	2	5%
No	38	95%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 para la salida de dinero necesariamente se pide una autorización mientras que un 5% no lo necesita.

GRÁFICO 29



Distribución porcentual sobre autorización para salida de dinero.

Fuente: Tabla 29

TABLA 30

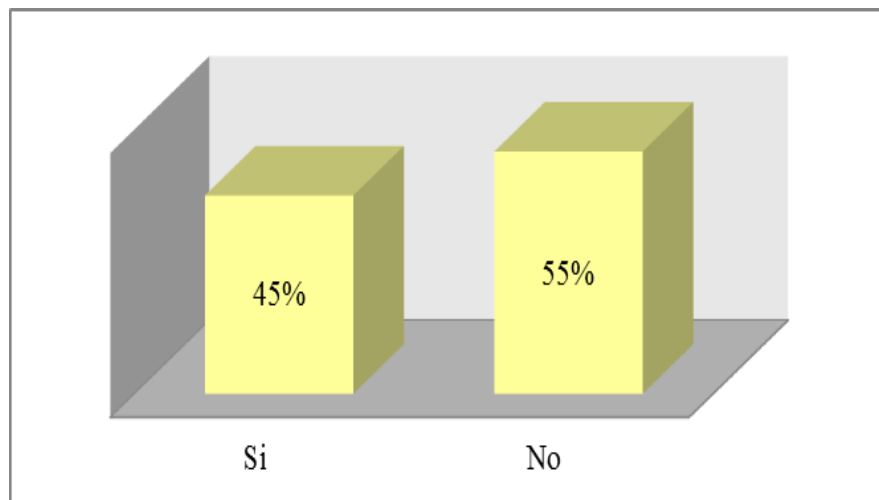
30. ¿Se mantiene el efectivo en custodia contra robo o incendio dentro del local?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	18	45%
No	22	55%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 45% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 mantiene su efectivo en lugar seguro frente a un incendio y un 55% lo tiene sin ningún cuidado dentro de su local.

GRÁFICO 30



Distribución porcentual sobre custodia de efectivo.
Fuente: Tabla 30

TABLA 31

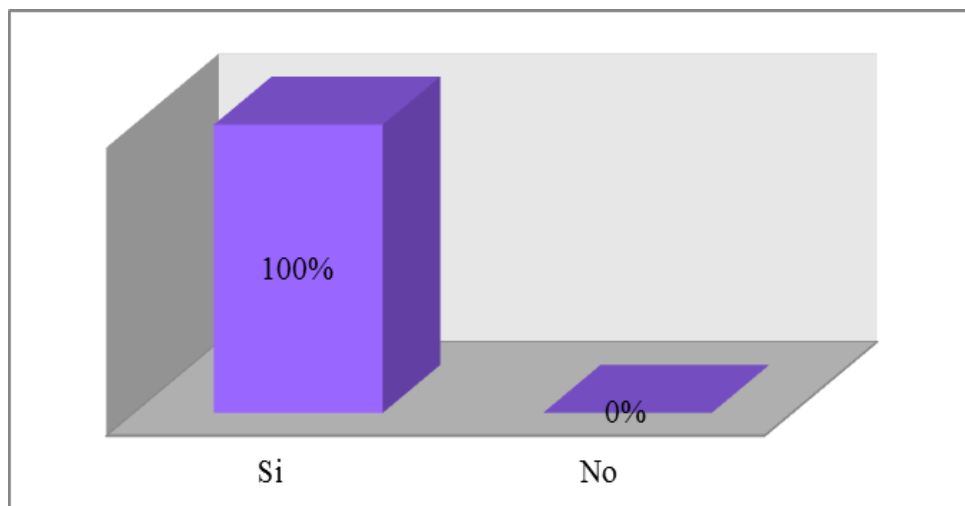
31. ¿Las operaciones de cobranza y pago están respaldadas por comprobantes de pago ?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	40	100%
No	0	0%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de las operaciones de cobranza y pago de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 están respaldadas por comprobantes de pago.

GRÁFICO 31



Distribución porcentual sobre respaldado de operaciones con comprobantes de pago.
Fuente: Tabla 31

TABLA 32

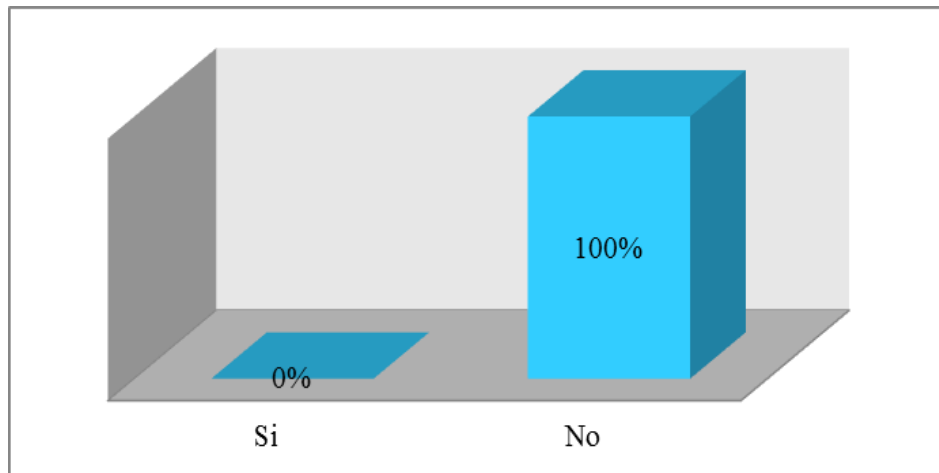
32. ¿Las facturas canceladas se encuentran selladas para evitar duplicidad de pago?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	0	0%
No	40	100%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de las facturas canceladas de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 no se encuentran selladas para evitar duplicidad de pago lo que podría causarles perjuicios.

GRÁFICO 32



Distribución porcentual sobre sellado de facturas para evitar duplicidad.

Fuente: Tabla 32

TABLA 33

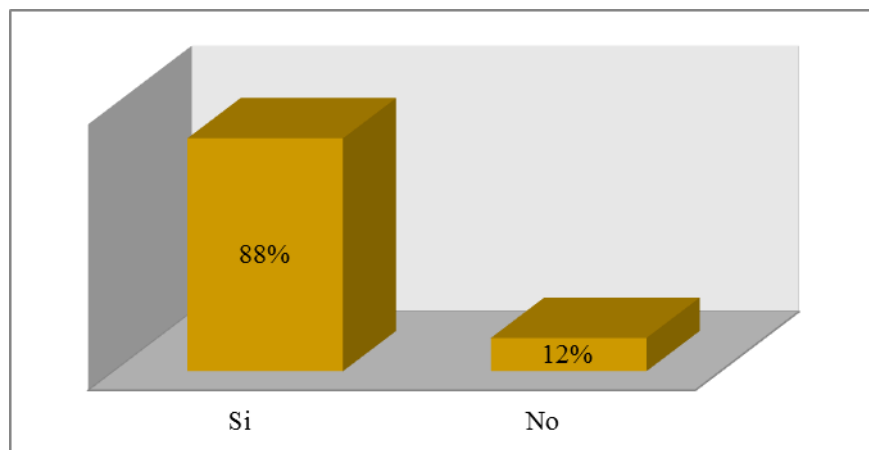
33. ¿Cuenta con fondo fijo de caja chica?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	35	88%
No	5	12%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 88% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con un fondo de caja chica para usarlo en caso de emergencia y un 12% no lo tiene.

GRÁFICO 33



Distribución porcentual sobre fondo de caja chica.

Fuente: Tabla 33

Impuestos

TABLA 34

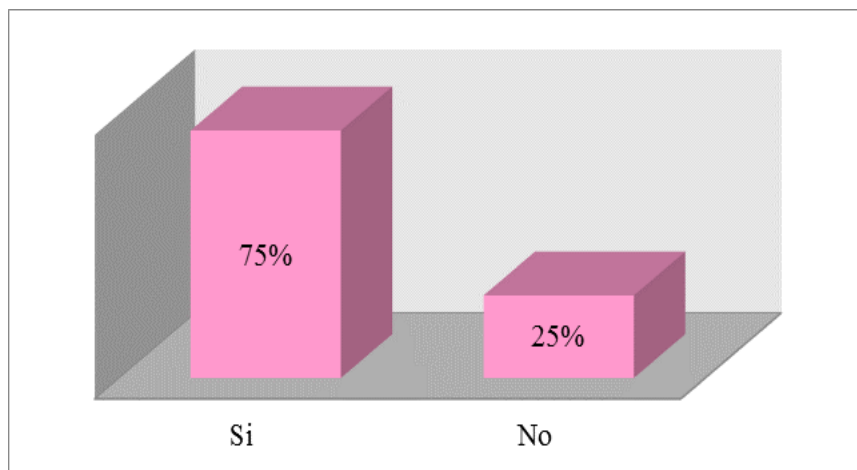
34. ¿Realiza sus declaraciones de impuestos a tiempo?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	30	75%
No	10	25%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza sus declaraciones de impuestos a tiempo y un 25% no realiza declaraciones solo pagos a cuenta.

GRÁFICO 34



Distribución porcentual declaración de impuestos.

Fuente: Tabla 34

TABLA 35

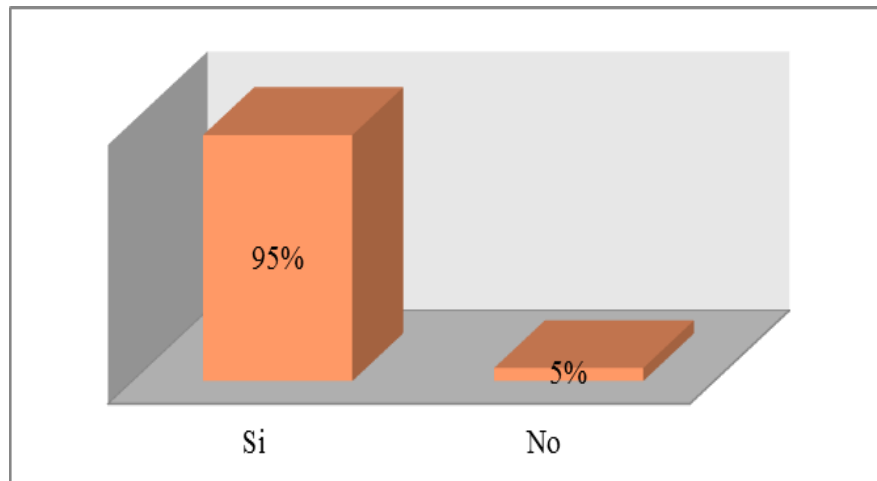
35. ¿Cumple con el pago oportuno de impuestos?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	38	95%
No	2	5%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza sus pagos de impuestos a tiempo y un 5% a veces se ha retrasado por diferentes motivos.

GRÁFICO 35



Distribución porcentual sobre pago de impuestos.

Fuente: Tabla 35

Área de archivo

TABLA 36

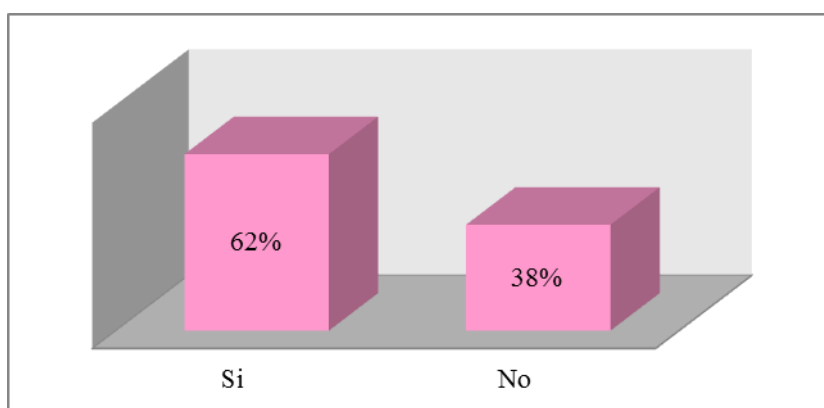
36. ¿Se encuentran los documentos y archivos debidamente protegidos dentro del local?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	25	62%
No	15	38%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 62% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 tiene los documentos y archivos debidamente protegidos y un 38% los tiene sin el debido cuidado dentro del local.

GRÁFICO 36



Distribución porcentual sobre protección de documentos y archivos.

Fuente: Tabla 36

Área de Personal

TABLA 37

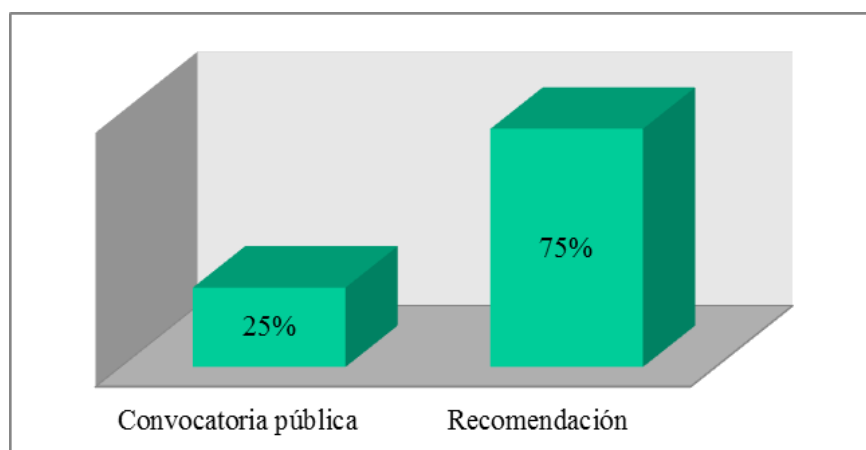
37. La contratación, reclutamiento y selección del personal se realiza por:

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Convocatoria pública	10	25%
Recomendación	30	75%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza la contratación, reclutamiento y selección del personal por recomendación mientras que un 25% lo realiza a través de convocatoria pública.

GRÁFICO 37



Distribución porcentual sobre contratación de personal.

Fuente: Tabla 37

TABLA 38

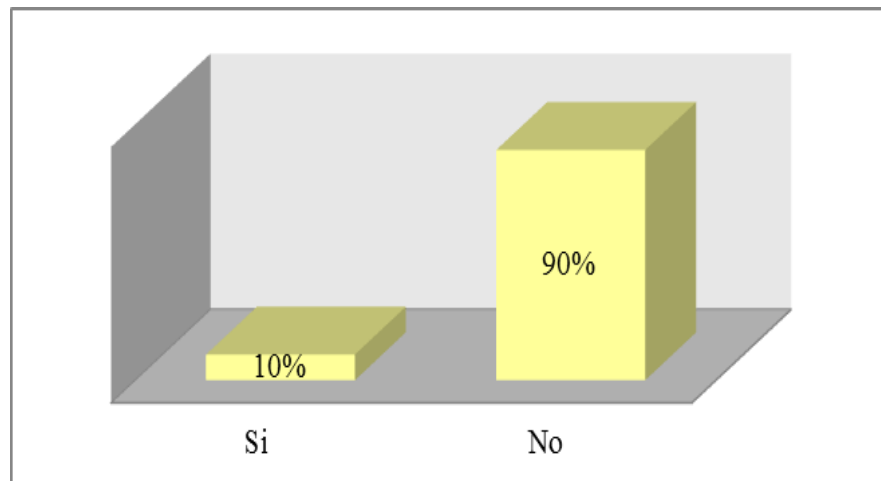
38. ¿Existen programas concretos de entrenamiento y capacitación a los trabajadores?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	4	10%
No	36	90%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 cuenta con programas concretos de entrenamiento y capacitación a los trabajadores y un 90% no realiza programas en concreto pero si se orienta a los trabajadores.

GRÁFICO 38



Distribución porcentual sobre realización de programas de capacitación a trabajadores.

Fuente: Tabla 38

TABLA 39

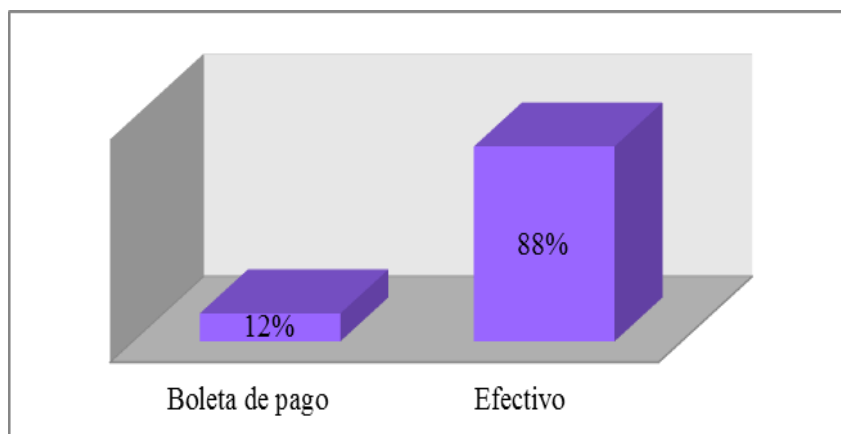
39. ¿Cuál es el medio de pago del personal?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Boleta de pago	5	12%
Efectivo	35	88%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: Al 12% del personal de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 se les paga con boletas de pago mientras que un 88% se les paga en efectivo.

GRÁFICO 39



Distribución porcentual sobre medio de pago del personal.

Fuente: Tabla 39

Inventarios

TABLA 40

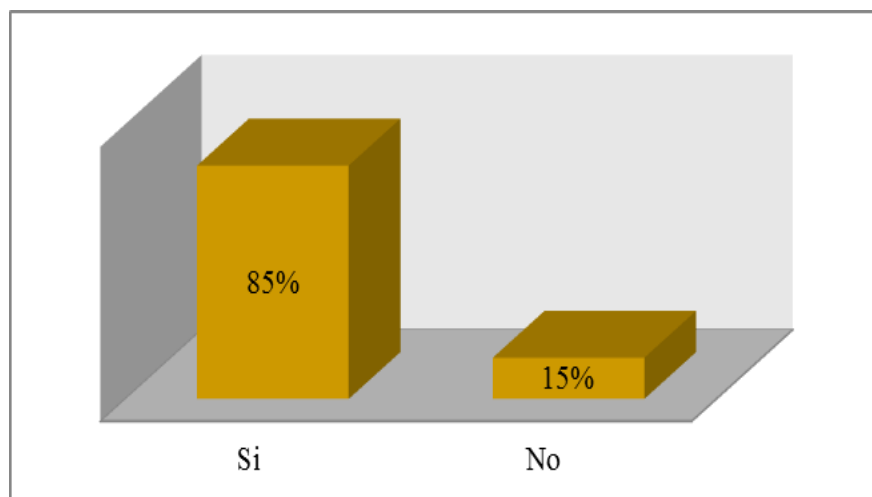
40. ¿Se realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de la mercadería?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	34	85%
No	6	15%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 85% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de la mercadería y un 15% no lo realiza.

GRÁFICO 40



Distribución porcentual sobre toma física de inventarios.

Fuente: Tabla 40

TABLA 41

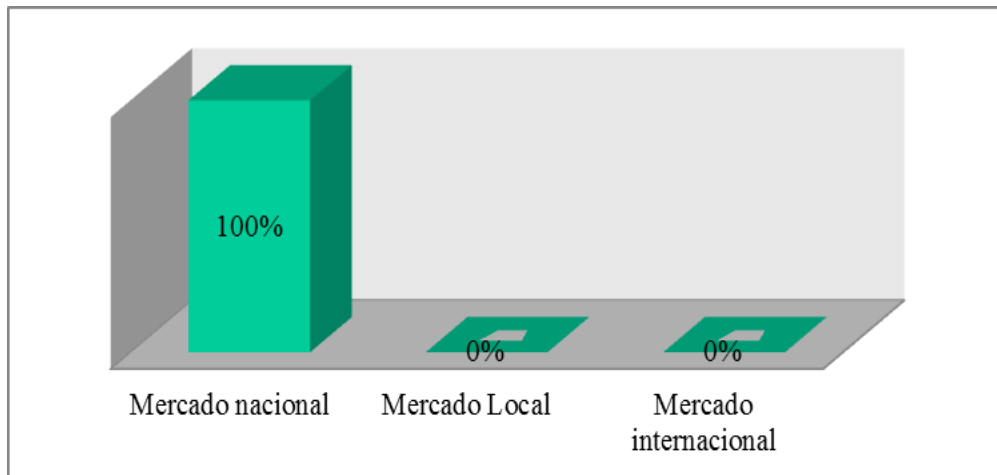
41. ¿Cuál es la procedencia de las prendas de vestir?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Mercado Nacional	40	100%
Mercado local	0	0%
Mercado internacional	0	0%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 100% de la procedencia de las prendas de vestir de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras del mercado central de Piura 2016 es de mercado nacional.

GRÁFICO 41



Distribución porcentual sobre procedencia de prendas de vestir.
Fuente: Tabla 41

TABLA 42

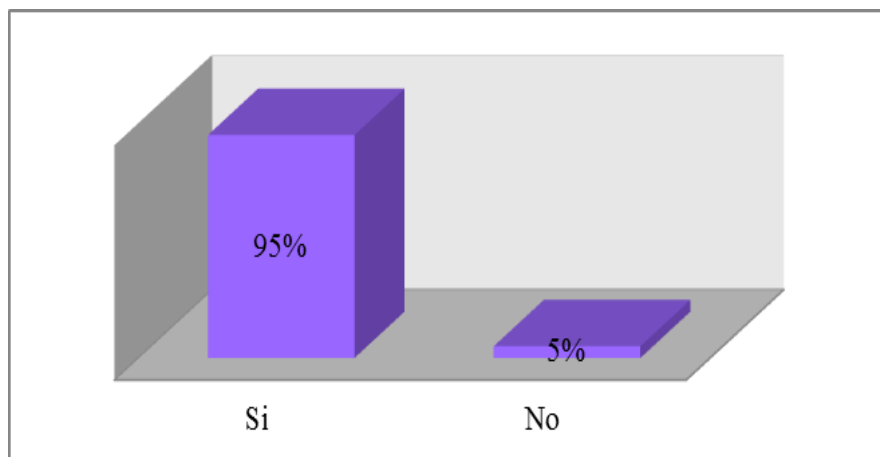
42. ¿La recepción de las prendas se realiza con el debido cuidado verificando su buen estado de conservación y control de calidad?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	38	95%
No	2	5%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza la recepción de las prendas con el debido cuidado verificando su buen estado de conservación y control de calidad mientras que un 5% no lo realiza debido a algunos inconvenientes.

GRÁFICO 42



Distribución porcentual sobre control de calidad de prendas de vestir.

Fuente: Tabla 42

TABLA 43

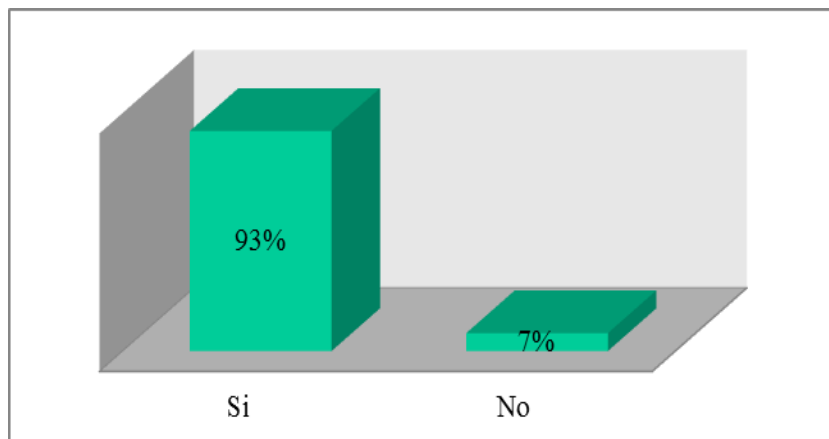
43. ¿Existe un orden y control en el almacenamiento de las prendas de vestir según criterio?

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	37	93%
No	3	7%
TOTAL	40	100%

Fuente: Elaboración propia, en base a cuestionario aplicado.

Según los resultados tabulados: El 93% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 tiene un orden y control en el almacenamiento de las prendas de vestir según criterio mientras que un 7% no lo hace por llegada imprevista de mercadería.

GRÁFICO 43



Distribución porcentual sobre orden y control de prendas de vestir.

Fuente: Tabla 43

4.2 Análisis de los Resultados

4.2.1 Respecto al Objetivo específico 1

Tabla 1: El 15% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir tienen entre 20 y 30 años, un 20% entre 31 y 45, un 50% entre 46 y 60 años y un 15% mayor de 60 años lo que quiere decir que los comerciantes en el mercado central de Piura en su mayoría sus edades oscilan entre 46 y 60 años.

Tabla 2: El 75% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas de comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura son de sexo masculino y el 25% son de sexo femenino lo que significa que mayormente son hombres los que se dedican a la comercialización de ropa.

Tabla 3: El 75% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura su grado de instrucción es secundaria completa, 15% superior técnica y solo un 10% superior universitaria lo que quiere decir que la mayoría solo es de ocupación comerciante.

Tabla 4: El 75% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura no tienen profesión son de ocupación comerciantes, esta característica de los microempresarios estudiados vendría a ser una fortaleza para el desarrollo de los negocios emprendidos pues dedican tiempo en la comercialización de ropa por ende

tienen experiencia para lograr el éxito, un 5% estudio contabilidad otro 5% administración lo cual les ha ayudado de gran manera a constituir microempresas rentables y competitivas y un 15% en instituto enfermería, mecánica y corte y confección lo que les ayuda a tener más ingresos.

Tabla 5: El 75% de los propietarios tienen el cargo de representantes legales pues la mayoría son los que dirigen y están al frente de sus negocios, están en el campo de trabajo verificando que los trabajadores y operaciones en sus locales se realicen de manera eficaz y un 25% ocupan el cargo de administradores de los locales debido a los estudios que han realizado tienen más conocimiento lo cual les permite llevar con más precisión sus actividades comerciales.

Tabla 6: El 15% de los propietarios y/o representantes legales de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado de Piura vienen desempeñando esta actividad de 3 a 5 años debido a la gran demanda de Mypes que se están creando en nuestra Región. Mientras que un 85% más de 5 años lo que les favorece para poder llevar sus negocios de la mejor manera debido a la experiencia que tienen.

4.2.2 Respecto al Objetivo específico 2

Tabla 7: El 63% de las empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura tiene más de 10 años en la actividad comercial estos resultados estarían implicando que las MYPE encuestadas tienen la antigüedad

suficiente para ser estables y formales en el mercado Comercial, un 25% de 6 a 10 años y un 12% menos de 5 años.

Tabla 8: El 88% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura son persona natural debido a que los empresarios son los únicos representantes legales y un 12% persona jurídica ósea que la ley le reconoce derechos y obligaciones, así como le permite suscribir contratos y ser representada judicial y extrajudicialmente. La persona jurídica actúa a través de sus representantes legales. Algunas de las Mypes son E.I.R.L.

Tabla 9: El 25% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura pertenecen al régimen general entonces se grava el impuesto y tiene que sustentar gastos, además es fuente generadora de impuesto a la renta y debe realizar pagos a cuenta mensuales; presentar declaración anual, un 50% a régimen especial RER, es decir son personas naturales y jurídicas que obtienen rentas de tercera categoría provenientes de en este caso la actividad de comercio como es la venta de ropa y un 25% a Nuevo RUS en este régimen se encuentran las personas o negocios de menor movimiento económico establecido dentro de los rangos establecidos por la Sunat.

Tabla 10: El 25% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura el tipo de comprobante que emiten son boletas de venta debido a que pertenecen al RUS y su movimiento es poco y un 75%

son facturas y boletas debido a que estas microempresas realizan ventas mayores y pertenecen al régimen general y RER.

Tabla 11: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con 2 a 5 trabajadores y el 25% entre 6 y 10 trabajadores . Estos resultados estarían implicando que, desde el punto de vista del número de trabajadores las empresas encuestas son microempresas.

Tabla 12: El 92% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con servicios de un contador lo que facilita que las microempresas realicen sus declaraciones y pagos de tributos a tiempo y el 8% lleva sus cuentas personalmente.

Tabla 13: El 95% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura trabaja con capital individual pues han constituido su empresa de manera que genere ingresos pues aducen que no cuentan con la confianza de pertenecer a sociedades y es mejor trabajar con su propio dinero y el 5% con capital social que la mayoría son uniones de familiares para crear empresa.

Tabla 14: El 80% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con un establecimiento y un 20% con 2 locales lo que nos da una idea que cada vez van creciendo estas microempresas logrando afianzarse en el mercado regional.

Tabla 15: El 80% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con establecimientos propios ya que llevan laborando muchos años en este negocio y los años les han permitido la adquisición de sus locales y el 20% son alquilados.

Tabla 16: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con licencia indefinida ósea que han tramitado su licencia ante la municipalidad y cuentan con cada uno de los requisitos que se necesita para desempeñarse en esta actividad económica.

Tabla 17: 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura forma parte de un gremio debido a que trabajan dentro de galerías y el 90% no pues trabajan individualmente.

Tabla 18: 15% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura son muy conocidas debido al tiempo que llevan en el mercado y lo llamativo que son sus establecimientos además del buen servicio que ofrecen, 12% medianamente conocidas pues están empezando a contar con locales más vistosos, un 63% conocida y un 10% poco conocida.

4.2.3 Respecto al Objetivo específico 3

Tabla 19: El 63% de los empleados que trabajan en las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura si están relacionados en cuanto a su parentesco debido a la confianza que se tiene por ser un familiar el que se desempeñe en estas actividades y un 38% no están relacionados según parentesco según los empresarios esto es debido a que prefieren trabajar con personas ajenas para que puedan realizar sus labores de manera eficiente sin que hayan favoritismo debido al parentesco que es lo que mayormente pasa.

Tabla 20: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 no cuenta con manual de organización y funciones lo que causa problemas en la realización de las actividades que tiene que desempeñar cada empleado.

Tabla 21: El 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con seguro contra todo riesgo lo que les brinda la confianza en sus establecimientos , mientras que un 90% no cuenta debido a que se cree que sería mucho gasto contar con un servicio de seguro.

Tabla 22: El 35% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con cámaras de seguridad en sus locales debido a que han tomado conciencia de la necesidad de contar con estas medidas para evitar robos en sus locales y tener mayor control en los mismos además

que es una medida de seguridad para todas las personas que trabajan en el local mientras que un 65% no tienen y dijeron que implementarían esta medida más adelante.

Tabla 23: El 55% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con un plan de contingencia frente a algún siniestro debido a que defensa civil se ha encargado de capacitarlos y han tomado conciencia mientras que un 45% no tiene ningún plan para algún problema que ocurra en el lugar.

Tabla 24: El 100% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con extintores frente a algún siniestro que se pueda presentar en su local lo que les ayudaría a salvar su vida aunque no su mercadería en muchos casos además que es un requisito para poder tener licencia de funcionamiento.

Tabla 25: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura verifica sus instalaciones eléctricas aunque debido a que también hay locales informales que realizan conexiones clandestinas que sale de sus manos y causarían algún siniestro perjudicando a todos los comerciantes y un 5% no lo hace debido a que no creen que es necesario ya que de eso se ocupa la empresa de servicios eléctricos.

Tabla 26: El 80% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura 2016 realiza un presupuesto de ingresos y gastos en los que incurrirá la Micro empresa mensualmente y un 20% no.

Tabla 27: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura procesa su información contable de manera manual y un 25% mediante procesamiento electrónico debido a que la realiza el contador quien cuenta con los medios para realizarlo.

Tabla 28: El 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura no ejerce un control contable del efectivo y el 90% si lo realiza de manera tradicional con anotaciones en cuadernos así es como usualmente saben con cuanto de efectivo cuentan.

Tabla 29: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura no necesita de permiso para la salida de dinero pues los mismos propietarios atienden y no tienen necesidad de eso y si no están usualmente está a cargo de una persona de confianza a la cual se le otorga un poder para que de autorización del uso de efectivo mientras que un 5% si lo necesita.

Tabla 30: El 45% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura mantiene su efectivo en lugar seguro frente a un incendio pues lo depositan en la caja o lo llevan a su casa mientras que un 55% lo

tiene sin ningún cuidado dentro de su local pues aducen que es más seguro que este allí a llevarlo a sus casas corriendo el riesgo de ser asaltados.

Tabla 31: El 100% de las operaciones de cobranza y pago de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura están respaldadas por comprobantes de pago para poder ejercer la actividad comercial y no surjan problemas con la Sunat emiten los documentos que se les solicita además les ayuda para el registro de la información contable y así tener un control de las operaciones que realizan diariamente.

Tabla 32: El 100% de las facturas canceladas de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura no se encuentran selladas para evitar duplicidad de pago lo que podría causarles perjuicios debido a que no creen que sea necesario realizar el sello de los comprobantes pues opinan que para eso están numerados.

Tabla 33: El 88% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con un fondo de caja chica para usarlo en caso de emergencia esto les permite hacer compras cuando no hay ventas y necesitan renovar mercadería o pagar gastos que se presentaron en algún momento de imprevisto y un 12% no lo tiene debido a que trabajan para el día a día.

Tabla 34: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura realiza sus declaraciones de impuestos a tiempo y un 25% no realiza declaraciones de pago porque en el régimen que se encuentra no los obliga solo realizan el pago de su impuesto.

Tabla 35: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura realiza sus pagos de impuestos a tiempo y un 5% a veces se ha retrasado por diferentes motivos como no contar con el dinero u olvidar las fechas de pago.

.

Tabla 36: El 62% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura tiene los documentos y archivos debidamente protegidos pues saben el valor que tienen los documentos de su establecimiento y un 38% los tiene sin el debido cuidado dentro del local y en caso de algún desastre perderían sus documentos.

Tabla 37: El 75% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura realiza la contratación, reclutamiento y selección del personal por recomendación pues es la manera más fácil mientras que un 25% lo realiza a través de convocatoria pública y tomando las medidas necesarias de contratar personas aptas para las actividades a realizar en el establecimiento.

Tabla 38: El 10% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura cuenta con programas concretos de

entrenamiento y capacitación a los trabajadores y un 90% no realiza programas en concreto pero si se orienta a los trabajadores de manera informal sobre sus funciones.

Tabla 39: El 12% de los trabajadores se encuentran en planilla y gozan de los beneficios de la Ley MYPE, mientras que un 88% se les paga en efectivo y de manera semanal, quincenal o mensual.

Tabla 40: El 85% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de la mercadería además de tener conocimiento de que ropa se debe vender en cada época del año y saber con cuanta mercadería cuenta y un 15% no lo realiza porque según los comerciantes tienen control al cálculo ya saben con la mercadería que cuentan y no tienen que estar verificando constantemente.

Tabla 41: El 100% de la procedencia de las prendas de vestir de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras del mercado central de Piura es de mercado nacional proveniente según la encuesta realizada de Gamarra y como llevan años dedicándose a la comercialización ya conocen donde comprar ropa de mejor calidad y a precios cómodos para ser ofrecidos a sus clientes y así puedan obtener ganancias.

Tabla 42: El 95% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura realiza la recepción de las prendas de vestir con el debido cuidado verificando su buen estado de conservación y control de

calidad porque esto es responsabilidad de la Mype comprar mercadería en buen estado para satisfacer con éxito la demanda en el mercado y si se vende prendas en excelente calidad la demanda será mayor mientras que un 5% no lo realiza debido a que confía en sus proveedores ya no creen que es necesario.

Tabla 43: El 93% las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura tiene orden y control en el almacenamiento de las prendas de vestir según criterio además que les facilita a la hora de realizar sus ventas pueden encontrar la mercadería más rápido, ya que la ingresan ya sea por marca o talla mientras que un 7% no lo hace por llegada imprevista de mercadería y no tienen tiempo lo cual los perjudica.

V. CONCLUSIONES

5.1 Respecto al Objetivo específico 1

1. Se concluyó que la edad de los propietarios y/o representantes legales de las MYPE en el mercado central de Piura oscilan en mayor porcentaje entre 46 y 60 años con un 50%, debido a que llevan desarrollando esta actividad hace mucho tiempo, lo que les favorece para llevar sus negocios de la mejor manera debido a la experiencia que tienen, además la mayoría son del sexo masculino con un 75%.

2. Se concluyó que en su mayoría los propietarios y/o representantes legales de las MYPE encuestadas solo tienen instrucción secundaria completa y son de ocupación comerciante con un 75% de porcentaje, esta característica de los microempresarios vendría a ser una fortaleza para el desarrollo de sus negocios, pues tienen tiempo dedicándose a la comercialización de ropa y por ende tienen experiencia, lo negativo es que al no contar con conocimientos empresariales y no interesarse en algunos casos en contar con servicios de personas que tengan estudios, los orienten y ayuden a desarrollar aún más su visión empresarial.

5.2 Respecto al Objetivo específico 2

3. Se concluye que el 88% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura son persona natural debido a que los empresarios son los únicos representantes legales y sus negocios son pequeños lo que

sería una desventaja pues si hubiera algún percance el dueño debe afrontar los problemas de la empresa hasta con sus bienes personales.

4. se concluye que las Micro y pequeñas empresas están logrando desarrollarse la mayoría cuenta con locales propios y en un 100% cuentan con las licencias autorizadas para su funcionamiento lo que significa que cumplen con las normas establecidas para desempeñarse.

5.3 Respecto al Objetivo específico 3

Control interno administrativo

5. El 100% de las Micro y Pequeñas Empresas en estudio no cuentan con manuales de organización y funciones que delimiten y responsabilicen a los trabajadores en su función, contraviniendo a las normas de control interno. No cuentan con póliza de seguro contra todo riesgo, debido a la desinformación de la importancia de contar con una Póliza que proteja su capital en caso de siniestro. Así mismo el 65% de las Micro y pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura no cuentan con cámaras de seguridad en sus locales debido a los altos costos del equipo.

Control del personal

6. El 63% de las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado central de Piura en estudio, trabaja con familiares porque tienen mayor confianza en la realización de las actividades de compra, venta,

almacenamiento, entre otras. La mayoría de las Mype en estudio (90%) no brinda entrenamiento y capacitación a su personal, pues el requisito para contratación es la experiencia en actividad del rubro. El 12% de los trabajadores se encuentran en planilla y gozan de los beneficios de la Ley MYPE, mientras que un 88% se les paga en efectivo y de manera semanal, quincenal o mensual.

Control contable

7. El 80% de las Mypes en estudio realizan presupuesto de ingresos y gastos para determinar el monto de sus inversiones en la adquisición de mercadería, además presupuestan el pago de sus impuestos mensuales a Sunat, y sus gastos administrativos y comerciales. En un 75% de mypes se procesa la información contable de forma manual y un 25% mediante un sistema computarizado con asesoría de profesionales contables.

Control de Caja

8. El 90% de las Mype realiza el control del efectivo de manera tradicional con anotaciones en cuadernos, de esta manera conocen con cuanto de efectivo cuentan para la realización de compras, así mismo se realiza liquidación diaria de las ventas en comparación con los comprobantes de pago emitidos en el día, asegurando el cuadro de caja. El depósito del efectivo se realiza interdiario en la Caja Piura.

9. En el 95% de las Mype en estudio es el mismo propietario quien autoriza las salidas de dinero, para pagos de servicios o compra de mercaderías. En el caso de que no se encuentre la responsabilidad recae en un empleado de suma confianza. El 88% de las Mype cuenta con fondo de caja chica para la realización de las compras, pagos menores en efectivo o algún imprevisto que surja en la empresa.

Control tributario

10. El 100% de las operaciones de compra y venta de mercadería que realizan las Micro y Pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado central de Piura están respaldadas por comprobantes de pago como: facturas y boletas de venta lo que le permitirá al contador elaborar la declaración mensual IGV-Renta para aquellos que están comprendidos en el régimen general o establecer la cuota a pagar en el régimen simplificado.

Control del archivo

11. El 62% Las Micro y Pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir del mercado modelo de Piura, no mantienen archivos físicos que contengan los documentos de trámites realizados por la empresa, declaraciones que se realizan mensuales a la Sunat, facturas de compra, boletas y facturas de venta, estos documentos se encuentran en custodia de su contador. Mientras que el 38% sólo mantiene algunos documentos de trámites y comprobantes de pago dentro de su local sin el debido cuidado.

Control de inventarios de mercaderías

12. El 85% de las Micro y Pequeñas Empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura, realizan toma física de inventarios de manera periódica (cada 3 o 6 meses) pero de manera rudimentaria en la mayoría de casos mediante anotaciones en cuadernos, ninguna lleva un control de inventarios de mercaderías de manera formal y a través de un sistema contable acorde con el uso de tecnología. El 100% de la mercadería en venta es de procedencia nacional (Lima) ya que tiene proveedores fijos. Cuentan con stock de mercadería según la época del año para satisfacer la demanda de sus clientes.

13. La recepción de las prendas de vestir se realiza con el debido cuidado verificando su buen estado y calidad, es el empresario quien viaja directamente a comprarla o en otras ocasiones lo hace mediante pedidos a proveedores, se realiza el depósito de pago en cuenta bancaria. Además el almacenamiento de la mercadería se hace teniendo en cuenta criterios ya sea por marca, talla o temporada, para una mejor y rápida atención al cliente.

5.4 Respecto al Objetivo específico 4

14. El impacto del control interno en las Mypes dedicadas a la comercialización de prendas de vestir en el mercado central de Piura fue negativo porque no existen manuales ni procedimientos administrativos que permitan garantizar el desarrollo de la gestión administrativa y financiera de estas empresas. Asimismo no cuentan con políticas claras para el control del dinero en efectivo, ya que es manejado directamente por el dueño o propietario de manera personal, no existiendo un área de caja donde se lleve un control del mismo.

15. Otra área vulnerable que requiere el establecimiento de políticas de control interno administrativo, es en almacenamiento ya que no existe kardex que controle las entradas y salidas de mercadería, pues este movimiento de mercadería es manejado de manera empírica en anotaciones en cuadernos. La carencia de un kardex impacto negativamente en la gestión de Mypes quienes pueden sufrir pérdidas de mercaderías.

16. Estas Mypes a pesar de que su infraestructura comercial no es la adecuada por encontrarse en un área geográfica convulsionada ,se observa que el riesgo de incendios es alto, a pesar de ello no cuentan con póliza de seguro que les permita respaldar este riesgo frente a un siniestro.

17. En estas empresas los trabajadores se caracterizan por tener vínculo familiar con los propietarios, situación que permite que no estén asegurados y mucho menos gozar de los beneficios sociales establecidos por ley.

VI. ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias bibliográficas

Aguirre & Armenta. (2012). *La importancia del control interno en las pequeñas y medianas empresas en México.* Disponible en: [http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d - la importancia del control interno en las pequenas y medianas empresas en mexicox.pdf](http://www.itson.mx/publicaciones/pacioli/Documents/no76/68d_la_importancia_del_control_interno_en_las_pequenas_y_medianas_empresas_en_mexicox.pdf)

Agulló, S. (1990) “*la coherencia ética en la gestión de los recursos humanos: un factor clave para la forja del ethos corporativo*” Disponible en http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/9317/Tesis_Silvia_Agullo.pdf;jsessionid=5D19476AFAB025F7A4546C8348522808?sequence=1

Albújar, H & Janampa, L & Odar, R & Osorio, M. (2008). “*Sistema Nacional de Capacitación para la MYPE Peruana*” realizado en la Univ. ESAN – Lima. Disponible en: http://www.esan.edu.pe/publicaciones/2011/04/28/sistema_nacional_de_capacitaci%C3%B3n_mype_peruana.pdf

Avenir, R. (2016). “*Tipos de controles internos se usan en las tiendas de ropa*” <http://pyme.lavoztx.com/qu-tipos-de-controles-internos-se-usan-en-las-tiendas-de-ropa-11238.html>.

Baño, C. (2014). “*la auditoría financiera y su incidencia en la presentación de los estados financieros de la empresa del salto Jr., de la ciudad de Ambato durante el año 2013*”. Disponible en: <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20503/1/T2521i.pdf>

Belmont, (1993). *Principios éticos y directrices para la protección de sujetos humanos de investigación reporte de la comisión nacional para la protección de sujetos humanos de investigación biomédica y de comportamiento* Disponible en: www.ecu.edu/cs-acad/rgs/irb/upload/Belmont-Report_Spanish.pdf

Benítez, C. (2014). *Diseño de un sistema de control interno administrativo, financiero y contable para la ferretería my friend, ubicada en el sector los ceibos de la ciudad de Ibarra, provincia de Imbabura* Disponible en: <http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/3903/1/02%20ICA%20920%20TESIS.pdf>

Canetti, M. (2007). *Contabilidad y control, fundamentos teóricos para la mejora de la confiabilidad de la información contable*, Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas

Cornejo, L. (2013). “*Diseño de un Sistema de Control Interno mejora la gestión del área de almacén de la ONG Comunidad Traperos de Emaús de la ciudad de Trujillo – Año 2013*”. Disponible en: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/132/2/CORNEJO_LESLIE_DISEÑO_SISTEMA_CONTROL_MARCO_TEORICO.pdf

Diario el comercio. (2016). “*Incendio consume varios puestos del mercado central de Piura*”. Disponible en: <http://elcomercio.pe/sociedad/piura/piura-gran-incendio-consume-varios-puestos-mercado-noticia-1954481>

Diario La República (2012). *Treinta empresas peruanas dejan de confeccionar para vender ropa china*”. Disponible en: <http://larepublica.pe/26-06-2012/treinta-empresas-peruanas-dejan-de-confeccionar-para-vender-ropa-china>

Diario La República (2016). *Gamarra en su hora cero en problemas*. Disponible en: <http://larepublica.pe/impresia/economia/793990-gamarra-en-su-hora-cero>

Freire, M. (2013). “*Sistema de control interno y gestión administrativa en una empresa comercializadora de prendas de vestir para niños y adultos en la ciudad de Riobamba - año 2013*” Disponible en: <http://repositorio.puce.edu.ec/bitstream>.

Guevara, J & Quiroz, R. (2014). “*aplicación del sistema de control interno para mejorar la eficiencia del área de logística en la empresa constructora rial construcciones y servicios SAC 2014*”

Hernández, D. (2011). *Contabilidad, herramienta para la efectividad de las MyPES (PyMEs) comerciales del Distrito La Victoria, Lima*. Lo podemos encontrar en: <http://www.gestiopolis.com/contabilidad-herramienta-efectividad-mypes-pymes-comerciales-lima/>

Mendivelso, A. (2015). “*Aplicación del control interno en la administración y contabilidad de la empresa privada tantum s.a.s*”. Disponible en: <http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/7407/1/ENSAYO%20ANGELA%20MENDIVELSO%20INVESTIGACION.pdf>

Molina, W. (2015). “*Diseño de un manual de control de inventarios bajo las normas niif, para la comercializadora valdiviezo venegas cia. Ltda., ubicada en el cantón Latacunga, provincia de Cotopaxi*”.

Murillo, P & Palacios, T. (2013). “Diseño de un sistema de control interno en el área de ventas de la botica farma cartavio en el periodo 2013”

Norberto. (2008). *Control de inventarios en la microempresa caso: comercial “orgánica”*. Disponible en: <http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/30433/1/NorbertoCano.pdf>

Paredes, A. (2014). “Implementar un Sistema de Control Interno de existencias en la empresa The Curl S.A.C, Sucursal Trujillo”. Disponible en: http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/334/2/PAREDES_ANDREA_CONTROL_INTERNO_EXISTENCIAS_CONTENIDO.pdf

Patrocinio, R. (2013). “Auditoria externa de estados financieros de una comercializadora de prendas de vestir y accesorios”. Disponible en: http://biblioteca.usac.edu.gt/tesis/03/03_4425.pdf

Porporato, M&Waweru, N. (2011). *La teoría de la contingencia en contabilidad gerencial: un repaso de la literatura anglosajona* -York University (Canadá) Disponible en: http://www.observatorio-iberoamericano.org/RICG/N%BA_17/Marcela_Porporato_y_Nelson_Waweru.pdf

Posso, J & Barrios, M. (2014). “Diseño de un modelo de control interno en la empresa prestadora de servicios hoteleros eco turísticos nativos activos eco hotel la cocotera, que permitirá el mejoramiento de la información financiera”. Disponible en: <http://190.242.62.234:8080/jspui/bitstream/11227/2130/1/TESIS%20CONTROL%20INTERNO-PRESENTACION%20FINAL.pdf>

Ramón, G. (2010). “El control interno en las empresas privadas” Disponible en: <http://revistas.uladech.edu.pe/index.php/increscendo-ciencias-contables/article/view/247/203>

Rengifo, J. (2011). “Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro artesanía shipibo-conibo del distrito de Callería-Provincia de Coronel Portillo, periodo 2009-2010”. Disponible en: <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2014/01/03/162855/16285520140702072704.pdf>

RPP Noticias. (2016). “Ordenamiento en el mercado modelo de Piura. Disponible en: http://rpp.pe/peru/piura/se-instala-comision-para-ordenamiento-de-mercado-central-noticia-965087?ns_source=self&ns_mchannel=tema.mercado-central&ns_campaign=content.cronologico&ns_linkname=7

RPP Noticias. (2016). “Proyecto de parqueo en mercado central evitará comercio informal” .Disponible en: <http://rpp.pe/peru/piura/proyecto-de-parqueo-en-mercado-central-evitara-comercio-informal-noticia>

Vargas, D & Ramirez, R. (2014). *El sistema de control interno y la gestión comercial en la ferretería comercial estrella s.r.l.* Disponible en: [http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/346/1/VARGAS DIANA CONTROL INTERNO GESTION COMERCIAL.pdf](http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/346/1/VARGAS%20DIANA%20CONTROL%20INTERNO%20GESTION%20COMERCIAL.pdf)

Vásquez, F. (2011) “*Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro-compra/venta de textilera de Chimbote.*”

Velasco, V. (2015). “*El control interno y el cumplimiento de objetivos operacionales en la empresa industrial textiles jhonatex en la ciudad de Ambato*”. Disponible en: <http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/17389/1/T3016i.pdf>

Vergara, C. (2014). En su tesis “*Capacitación y rentabilidad de las mype comerciales – rubro librería de la ciudad de Piura, periodo 2012*”

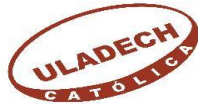
Disponible en: [http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/43/VERGARA CHORRES CATHERINE YESSSENIA CAPACITACION Y RENTABILIDAD %20RUBRO LIBRERIA.pdf?sequence=7&isAllowed=y](http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/43/VERGARA%20CHORRES%20CATHERINE%20YESSSENIA%20CAPACITACION%20Y%20RENTABILIDAD%20RUBRO%20LIBRERIA.pdf?sequence=7&isAllowed=y)

Vilca, L. (2012). “*El control interno y su impacto en la gestión financiera de las mypes de servicios turísticos en lima metropolitana*”.

Villanueva, U & Garcia, M. (2013). “*Impacto del control interno en la gestión de las empresas comerciales en lima metropolitana*”. Disponible en: <http://190.116.38.24:8090/xmlui/bitstream/handle/123456789/390/IMPACTO%20DEL%20CONTROL%20INTERNO%20EN%20LA%20GESTION%20DE%20LAS%20EMPRESAS%20COMERCIALES.pdf?sequence=1>

6.2 Anexos

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

La presente encuesta forma parte de un trabajo de investigación, cuyo objetivo fue Determinar los mecanismos de control interno de las Micro y Pequeñas empresas comercializadoras de prendas de vestir en el mercado central de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2016. Se agradece por anticipado la información que usted proporcione, la misma que será guardada con absoluta confidencialidad y sólo servirá para fines académicos y de investigación.

Encuestador: Culquicondor Salazar Diana **Fecha:** Piura, Diciembre, 2016

FORMATO DE ENCUESTA

1. Respecto al objetivo específico 1

I. PERFIL DEL PROPIETARIO Y/O REPRESENTANTE LEGAL

1. Edad

- a) De 20 – 30 años
- b) De 31 a 45 años
- c) De 46 a 60 años
- d) Mayor a 60 años

2. Sexo

a) Masculino

b) Femenino

3. Grado de Instrucción

a) Secundaria

b) Superior técnica

c) Superior universitaria

d) Magister

e) Doctor

4. Profesión

a) Contador

b) Administrador

c) Ingeniero

d) Otro.....

e) Sin profesión

5. ¿Cuál es el cargo que ocupa Ud., en la empresa?

a) Propietario

b) Gerente

c) Administrador

d) Representante legal

6. Tiempo que desempeña la actividad

- a) De 3 a 5 años
- b) Más de 5 años

2. Respecto al objetivo específico 2

PERFIL DE LA EMPRESA

7. Tiempo de la Micro y pequeñas empresas en la actividad comercial

- a) 1 a 5 años
- b) 6 a 10 años
- c) Más de 10 años

8. Constitución legal

- a) Persona natural
- b) Persona jurídica

9. Régimen tributario

- a) Régimen General
- b) Régimen Especial
- c) Nuevo RUS

10. Tipo de comprobante de pago emite la MYPE

- a) Facturas
- b) Boletas de venta
- c) Ticket de caja registradora
- d) otros

11. ¿Cuántas personas trabajan en su MYPE?

- a) 1
- b) De 2 a 5
- c) de 6 a 10
- d) Más de 10

12. Control contable

- a) No lleva ningún registro contable
- b) El propietario lleva sus cuentas personalmente
- c) Cuenta con los servicios de un contador

13. Tipo de Capital

- a) individual
- b) Social

14. ¿Cuántos establecimientos tiene su MYPE incluyendo éste?

- a) ninguno
- b) 1 más
- c) 2 más
- d) 3 más
- e) Más de 3 establecimientos

15. Propiedad del local comercial

a) Propio

b) Alquilado

16. Tipo de licencia

a) Vigencia temporal

b) Indefinida

17. ¿La MYPE forma parte de una asociación o gremio?

a) Si

b) No

18. ¿Cómo considera a su MYPE en su localidad :

a) Muy conocida

b) Medianamente conocida

c) Conocida

d) Poco conocida

e) Desconocida

3. Respecto al objetivo específico 3

RESPECTO AL CONTROL INTERNO

Organización

19. ¿Los empleados están relacionados en cuanto a su parentesco?

20. ¿Cuenta con directorio de Emergencia a la mano?

21. ¿Cuenta con algún seguro contra todo riesgo?

22. ¿Cuenta con cámaras de seguridad en el local?
23. ¿Cuenta con algún plan de contingencia para hacer frente algún siniestro?
24. ¿Cuenta con equipos de seguridad como extintores, etc. en su local?
25. ¿Verifica regularmente sus instalaciones eléctricas?

Contabilidad

26. ¿Existe control de costos y gastos por medio de presupuestos?
27. ¿Con qué medio se procesa la información contable?
- a) Registro manual
 - b) Procesamiento electrónico de datos

Área de Caja

28. ¿Se ejerce un control contable del efectivo?
29. ¿Existe autorización previa a las salidas de dinero?
30. ¿Se mantiene el efectivo en custodia contra robo o incendio dentro del local?

Tesorería

31. ¿Las operaciones de cobranza y pago están respaldadas por comprobantes de pago
32. ¿Las facturas canceladas se encuentran selladas para evitar duplicidad de pago?
33. ¿Cuenta con fondo fijo de caja chica?

Impuestos

34. ¿Realiza sus declaraciones de impuestos a tiempo?

35. ¿Cumple con el pago oportuno de impuestos?

Área de archivo

36. ¿Se encuentran los documentos y archivos debidamente protegidos dentro del local?

Área de Personal

37. La contratación, reclutamiento y selección del personal se realiza por:

a) Convocatoria pública

b) Recomendación

38. ¿Existen programas concretos de entrenamiento y capacitación a los trabajadores

39. ¿Cuál es el medio de pago del personal?

Activos fijos

40. ¿Se realiza la toma física de inventarios periódicos para verificar existencia y estado de la mercadería?

41. ¿Cuál es la procedencia de las prendas de vestir

a) Mercado local

b) Mercado nacional

c) Mercado internacional

42. ¿La recepción de las prendas se realiza con el debido cuidado verificando su buen estado de conservación y control de calidad?
43. ¿Existe un orden y control en el almacenamiento de las prendas de vestir según criterio?

Gracias por su apoyo a la investigación

Anexo 2

Cronograma de Actividades

ACTIVIDADES	2016		
	NOV	DIC	ENER
Presentación del Proyecto de Tesis	X		
Recolección de información	X	X	
Elaboración del informe de Tesis		X	X
Presentación del Informe de Tesis			X
Sustentación y Defensa de la tesis			X

Anexo 3

I. Presupuesto

BIENES

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio S/.
Dispositivo USB	01	Unidad	32.00
TOTAL S/.			32.00

SERVICIOS

Detalle	Cantidad	Unidad de Medida	Precio	
			Unitario	Total
Internet	90	Horas	1.00	90.00
Movilidad	15	Pasajes	5.00	75.00
Taller	01			1,800.00
TOTAL S/.				1,965.00

II. Resumen del presupuesto

RUBROS	IMPORTE S/.
Bienes	32.00
Servicios	1,965.00
TOTAL S/.	1,997.00

III. Financiamiento

Tesis autofinanciada por el investigador.

IV. Micro y Pequeñas Empresas Encuestadas

N°	Micro y Pequeñas Empresas Comercializadoras de ropa
1	Negocios Fidel E.I.R.L
2	Comercial Yosep
3	Comercial Leonel
4	Comercial Ramírez
5	Comercial Andy
6	Yanitex modas y novedades
7	Comercial Shelton
8	Novedades Granda
9	Moda y Estilos Ale
10	Novedades Mafmir
11	Inversiones A & G
12	ZGK Negocios
13	Yanitex modas y novedades
14	Novedades Ana Iris
15	Negocios Jorvana
16	Negocios Yesenia
17	Exclusividades Sonia
18	Creaciones Baby Sato
19	Exclusividades Percy
20	Modas Exclusivas S.A.C.
21	Comercial Toblanca
22	Deportes Eder
23	Novedades Cristal
24	Novedades CHRIST
25	Lemcimerk

26	Negocios Luisbel
27	Negocios DKalle
28	Negocios Dana
29	Comercial Robert
30	Novedades Hilber
31	Comercial Chony
32	La Exclusiva Dmoda
33	Negocios Zapata E.I.R.L
34	Comercial Toblanca
35	Novedades JM
36	Comercial Santos E.I.R.L
37	Boutique Diosas
38	Negocios Cristian E.I.R.L
39	Negocios sara
40	Negocios Carrillo Gda E.I.R.L