



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

CARACTERIZACIÓN DEL CONTROL INTERNO Y LA
COMPETITIVIDAD EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL SECTOR COMERCIO RUBRO
FERRETERÍAS DEL DISTRITO DE JULIACA
CASO: JR. 8 DE NOVIEMBRE - 2018

TRABAJO DE INVESTIGACIÓN PARA OPTAR EL GRADO
ACADÉMICO DE BACHILLER EN CIENCIAS CONTABLES Y
FINANCIERAS

AUTOR:

YANETH FLORES SUCASACA

ORCID: 0000-0001-8626-3597

ASESOR:

MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO

ORCID: 0000-0003-2125-1952

JULIACA – PERÚ

2019

EQUIPO DE TRABAJO

MGTR. EDGAR WASHINTON PALACO CHARAJA

CÓDIGO ORCID: 0000-0001-7063-5237

CPC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI

CÓDIGO ORCID: 0000-0002-4518-8102

CPC. ELIZABETH EDITH QUINTEROS CAMAPAZA

CÓDIGO ORCID: 0000-0002-7732-7605

MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO

CÓDIGO ORCID: 0000-0003-2125-1952

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

**MGTR. EGDAR WASHINTON PALACO CHARAJA
PRESIDENTE**

**CPC. FRANK EFRAIN BLANCO MAMANI
MIEMBRO**

**CPC. ELIZABETH EDITH QUINTEROS CAMAPAZA
MIEMBRO**

**MGTR. INDALECIO HUARANCA QUINO
ASESOR**

AGRADECIMIENTO

Un primer agradecimiento a nuestro Dios creador que doy gracias que me da las fuerzas necesarias para seguir adelante, en segundo lugar, a toda mi familia por tanto apoyo para lograr las metas trazadas en mi vida, en tercer lugar, a todos los docentes que me fortalecieron para poder desarrollar este proyecto sin su guía no se hubiera podido realizar la presente.

DEDICATORIA

Con mucho amor a nuestro Dios,
mi familia y amigos quienes me
brindan todo su apoyo en el
recorrido de mi vida (Gracias).

RESUMEN

Esta investigación tiene como objetivo general: Describir la caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018 Como muestra se tuvo 15 tiendas de herramientas dedicadas al rubro. El diseño fue de nivel descriptivo no experimental, muestra los siguientes resultados, las edades son de 31 a 45 años, son hombres, con un grado de educación avanzada, con una edad de 6 a 10 años, tiene 1 a 3 trabajadores, la Mype son formales y están en una zona competitiva, no tiene un manual satisfactorio que ayude a los ejercicios para un control decente, no cumple con los destinos de control interno, no controla con éxito el producto que ingresa las ofertas de su producto en dinero real, aún para el registro de ventas es el cuaderno de apuntes, el efectivo de las transacciones del día no se registra en un libro mayor, aún no tienen el control suficiente y existe la posibilidad de que haya un individuo que controle los medios de subsistencia y los derrames, si hay confinamientos en la sección de personal, se crea ya que no tienen un curso de acción de emergencia, los peligros internos y externos evalúan de vez en cuando la naturaleza de la administración, existe una correspondencia satisfactoria entre sus representantes y su persona, la información que él tiene en el mercado no es más importante, la formación de nuevas administraciones en 2019 no es extremadamente significativa, piensa que existe una alta asociación entre su autoridad. Se concluye que la eficiencia de mi activo humano es aplicable, los activos monetarios que se le otorgan son pertinentes, las adiciones adquiridas en 2019 se han ampliado en 2017 y 2018 de todas las formas importantes.

Palabras claves: Control interno y Competitividad

ABSTRACT

This research has as its general objective: Describe the characterization of internal control and competition in micro and small businesses in the ironmongery trade sector of the district of Juliaca case: Jr. November 8 - 2018 As a sample there are 15 tool stores dedicated to rubro The design was descriptive level non-experimental, shows the following results, ages are from 31 to 45 years, are men, with a degree of advanced education, with an age of 6 to 10 years, has 1 to 3 workers, the Mype there is no satisfactory manual that helps the exercises for a decent control, does not meet the internal control targets, does not successfully control the product that enters the offers of your product in real money, We still do not have sufficient control and there is the possibility that there is an individual who controls the means of subsistence and the spills, if there are confinements in the personnel section, it is created and there is no course of action and emergency, internal and external risks evaluate the time in the nature of the administration, there is a c formation of new administrations in 2019 is not extremely important, think that there is a high association between its authority. It is concluded that the efficiency of my human assets is applicable, the monetary assets that are taken into account, the additions acquired in 2019 have been extended in 2017 and 2018 in all important ways.

Keywords: Internal control and Competitiveness

ÍNDICE DE CONTENIDO

EQUIPO DE TRABAJO.....	ii
HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRACT.....	vii
ÍNDICE DE CONTENIDO	viii
ÍNDICE DE TABLAS	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	xii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. REVISIÓN DE LA LITERURA.....	6
2.2. Bases teóricas de la investigación	15
2.2.2. Definición de control interno.....	15
2.2.3. Teoría del control interno	15
2.2.4. Ámbito de control.....	16
2.2.5. Grado de control.....	16
2.2.6. Normas de control interno	17
2.2.7. Objetivos del control interno.....	18
2.2.8. Teoría de la competitividad	19
2.2.9. Competitividad internacional y local.....	20
2.2.10. Niveles específicos de competitividad.....	21
2.2.11. Principales instrumentos para la medición de la competitividad	22
2.2.13. Anuario de competitividad Mundial	23
2.2.14. Análisis de la competitividad.....	26
2.2.15. La ventaja competitiva nacional	26
2.2.16. El papel del estado en el desarrollo de la ventaja competitiva nacional.....	29

2.2.17 Definición de Mypes	29
2.2.18 Medianas y pequeñas empresas	31
2.2.19 Pequeñas y Micro empresas (MYPE).....	31
2.3 Marco conceptual	32
III. HIPÓTESIS	34
IV.- METODOLOGÍA	35
4.1. Tipo de Investigación	35
4.2. Nivel de Investigación.....	36
4.3 Diseño de Investigación	36
4.4. Universo y Muestra	36
4.4.1. La población.....	36
4.4.2. Muestra	36
4.5. Definición y Operación de Variables	37
4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	41
4.6.1. Técnica 1: Encuesta.....	41
4.6.2. Instrumento1: Cuestionario	41
4.7. Plan de Análisis.....	41
4.8. Matriz de Consistencia	43
4.9. Principios Éticos	44
V. RESULTADOS	45
5.1. Resultados.....	45
5.2. Análisis y Discusión de Resultados.	74
VI.- CONCLUSIONES	76
6.1. Conclusiones	76
RECOMENDACIONES.....	78
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	79
Anexos	83

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1 Cantos años tiene usted.....	46
Tabla 2 Genero.....	47
Tabla 3 Grado de Instrucgión.....	48
Tabla 4 Estado civil	49
Tabla 5 Antigüedad de la Empresa	50
Tabla 6 Número de trabajadores que cuenta la empresa.....	51
Tabla 7 Cree usted que su empresa se encuentra en una zona estratégicamente competitiva.....	52
Tabla 8 Tiene la empresa un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno	53
Tabla 9 Se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado.....	54
Tabla 10 Controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa.....	55
Tabla 11 Que medio de pago utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías	56
Tabla 12 Que herramienta que utiliza para el registro de sus ventas	57
Tabla 13 El dinero de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria.....	58
Tabla 14 Lleva un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda	59
Tabla 15 Existe una persona determinada para controlar los ingresos y salidas de mercadería de su almacén	60
Tabla 16 Existe restricciones de ingreso de personal a la tienda	61

Tabla 17 Se identifican a los clientes potenciales y reales, y se desarrolla marketing para influir en ellos para que de esa manera puedan seguir comprando en su empresa	62
Tabla 18 Cuentan con un plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa	63
Tabla 19 Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes	64
Tabla 20 Existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona	65
Tabla 21 El conocimiento que Ud. posee en el mercado es	66
Tabla 22 La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es	67
Tabla 23 La calidad de producto con relacion a los de la competencia	68
Tabla 24 Considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal	69
Tabla 25 La productividad de mi recurso humano es	70
Tabla 26 Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento	71
Tabla 27 Las ganancias obtenidas en el 2019 ha aumentado con relación a periodos anteriores	72
Tabla 28 Las ganancias han crecido de forma estable durante el 2017 y 2018	73

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Grafico 1 Cantos años tiene usted.....	46
Grafico 2 Genero	47
Grafico 3 Grado de Instrucción.....	48
Grafico 4 Estado civil	49
Grafico 5 Antigüedad de la Empresa.....	50
Grafico 6 Número de trabajadores que cuenta la empresa.....	51
Grafico 7 Cree usted que su empresa se encuentra en una zona estratégicamente competitiva.....	52
Grafico 8 Tiene la empresa un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno	53
Grafico 9 Se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado	54
Grafico 10 Controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa.....	55
Grafico 11 Que medio de pago utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías	56
Grafico 12 Que herramienta que utiliza para el registro de sus ventas	57
Grafico 13 El dinero de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria	58
Grafico 14 Llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda	59
Grafico 15 Existe una persona determinada para controlar los ingresos y salidas de mercadería de su almacén.....	60
Grafico 16 Existe restricciones de ingreso de personal a la tienda.....	61

Grafico 17 Se identifican a los clientes potenciales y reales, y se desarrolla marketing para influir en ellos para que de esa manera puedan seguir comprando en su empresa	62
Grafico 18 Cuentan con un plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa	63
Grafico 19 Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes	64
Grafico 20 Existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona.	65
Grafico 21 El conocimiento que Ud. posee en el mercado es.....	66
Grafico 22 La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es.....	67
Grafico 23 La calidad de producto con relacion a los de la competencia.....	68
Grafico 24 Considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal.....	69
Grafico 25 La productividad de mi recurso humano es.....	70
Grafico 26 Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento	71
Grafico 27 Las ganancias obtenidas en el 2019 ha aumentado con relación a periodos anteriores.....	72
Grafico 28 Las ganancias han crecido de forma estable durante el 2017 y 2018	73

I. INTRODUCCIÓN

En este momento, la pequeña escala y las pequeñas organizaciones son las columnas esenciales para el avance monetario de la nación, lo que se suma a una mejora en varios segmentos y, en particular, porque es esta tarea la que hablamos en la división de equipos, creando empleos en nuestra nación, y posteriormente mejorar la economía. Hablan de una manera fantástica de ayudar a la mejora monetaria y una apropiación superior de las riquezas. Las pymes en México comprenden el 97% del total de organizaciones, creando el 79% de la población y creando un salario igual al 23% del Producto Interno Bruto, lo anterior es una señal razonable de que deberíamos centrarnos en este tipo de organizaciones y considerar que sean lo que realmente son: la premisa de la economía mexicana. El control interno de la acción presupuestaria de los elementos del vecindario es un tema poco conocido y sobre el cual no hay muchos trabajos de investigación. Por lo tanto, desde el Instituto de Derecho Local de la UAM hemos resuelto ciertos talleres que se han ido para su investigación. El respaldo continuo del Real Decreto 424/2017, de 28 de abril, que dirige la rutina legal del control interior en los elementos del Sector Público Local, ha cambiado de manera sobresaliente la directriz de este tema y ha creado el requisito previo para ejecutar el presupuesto Control a nivel de barrio de inmediato. Este cambio legal nos ha instado a distribuir este libro, que incorpora los documentos principales sobre control monetario exhibidos en los talleres de IDL-UAM y, de la misma manera, se incorpora un informe particular sobre el contenido de esta nueva

guía y Los cambios fundamentales relacionados con La presentación de la Administración cercana. (Martínez, 2017).

Es igualmente oscuro si estos Mype tienen o no una exhortación monetaria para tener la opción de controlar bien su Mype y brindar una gran intensidad comercial, de modo que esto pueda impactar en un gran liderazgo básico y tener un desarrollo increíble para su Mype, siempre que no tenga un gran control y una administración relacionada con el dinero, podría fallar en su tipo si no considera la investigación y la orientación en el control presupuestario. Uno de los problemas clave en el Mype para lograr un logro centrado es lograr un avance financiero que depende básicamente de la capacidad para presentar desarrollos dentro de la base empresarial y la textura empresarial de un dominio. En general, esta revisión del funcionamiento de la economía genuina en general se reorganizará y la idea se habrá reducido al señalar que la mejora monetaria se basa en la especulación de los activos relacionados con el dinero. En cualquier caso, su accesibilidad no es suficiente independiente de cualquier otra persona, ya que pueden coordinarse hacia aplicaciones teóricas o inútiles, sin garantizar una especulación genuina y provechosa. De esta manera, la dirección de los activos monetarios hacia la empresa beneficiosa se basa en otros componentes fundamentales.

El problema fundamental de la investigación se retrata al tratar de dar una respuesta electiva para el problema en la parte de intercambio de equipo bajo un control interno suficiente para un control interno faltante efectivo y para enfocarse en la administración a los clientes dentro de una organización, es extremadamente posible que El cumplimiento de estos disminuirá, provocando un menor mantenimiento para

la organización. Es fundamental distinguir las necesidades del comprador y crear procedimientos que garanticen la coherencia con los puntos de referencia de calidad al administrar al cliente, ya que es el motor de todos los negocios. Rara vez para que los individuos se detengan para ver los resultados de tener una administración monetaria terrible. La mayoría de las veces, cuando obtenemos opciones, el objetivo subyacente es hacer estima. En cualquier caso, hay varios resultados debido a una administración deficiente en el control interno, ya que estos resultados irrumpen en todo su marco presupuestario y logran el resultado contrario al normal.

Para el presente trabajo de investigación se detalla el problema:

¿Cuál es la caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018?

Se propone el objetivo general que lo acompaña:

Describir la caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018

Para lograr el objetivo general, se propusieron los siguientes objetivos específicos:

- Describir la caracterización del control interno y la competitividad respecto al Ambiente de Control en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018

- Describir la caracterización del control interno y la competitividad sobre la Evaluación de Riesgos en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018
- Describir la caracterización del control interno y la competitividad referente a las Actividades de Control en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018
- Describir la caracterización del control interno y la competitividad referido a la Información y Comunicación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018
- Describir la caracterización del control interno y la competitividad concerniente a la Supervisión y Seguimiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018

La Justificación se apoya sobre la base de que se descargará a información genuina sobre control interior y agresividad comercial, como se ha señalado, un componente determinante de la mayor eficiencia e intensidad. De hecho, es en los niveles microeconómico y meso económico donde se encuentran las dificultades fundamentales de la transformación innovadora y autoritaria. Adicionalmente, se promueve en la agresividad comercial el desarrollo de la globalización monetaria, el nivel de presentación externa de varias economías y las solicitudes más prominentes de desafío centrado en varios mercados, solo resalta el requisito de avances o ajustes en estos niveles y es imperativo saberlo. Esto implica que, a pesar del hecho de que no todas las organizaciones pretenden competir en los mercados universales, deben

ser una referencia obligatoria para familiarizarse con la tensión adecuada para animar la expansión de la eficacia e intensidad rentables en los diversos mercados donde las organizaciones envían sus tareas. Por lo tanto, la intensidad del negocio se basa en tres tipos de actividades: las que se realizan dentro de la organización en la búsqueda de la eficacia jerárquica y la calidad en curso; aquellos que hicieron con el sistema de proveedores y clientes que conforman el "sistema rentable" o cadena de valor en la que la organización tiene un lugar; y esos fueron para estructurar la "condición regional" útil para el acceso a las administraciones de mejora empresarial. También está legitimado, ya que esta iniciativa de exploración servirá mucho para otras investigaciones que se completarán, ya que se tomará como una especie de perspectiva, y también servirá a la población en general para tomar referencias y establecer decisiones excelentes y acertadas en su negocio. Para lo cual están comprometidos por ahí en las ferreterías, también se recomienda a la red de colegios y se ocupa de los problemas de ayuda para sus empresas y los diferentes propósitos que consideraron ventajosos. También se recomienda a la luz del hecho de que, no tiene ningún efecto antagónico en la sociedad, a pesar de lo que podría esperarse, se beneficiará, ya que su ejecución es práctica para ayudar a la escala miniaturizada y las empresas privadas bajo los estándares morales de secreto. Y el respeto por el individuo humano. Además, esta investigación se completará como una forma de obtener mi Bachiller en Contabilidad y para que la Universidad Católica de Los Ángeles de Chimbote, Juliaca, mejore sus modelos de calidad creados por la nueva Ley Universitaria.

II. REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

Riapira, (2016) Este artículo trata de desglosar la asociación entre la estimación clave y la contundencia en las PYME de la porción de negocios en la ciudad de Bogotá, considerando el impacto que esta estimación puede tener en la ejecución de negocios. Para ello, se realiza una contextualización del estado de la división y su nivel de contundencia se evalúa en el Mapa de Competitividad del Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La investigación cuantificable, en perspectiva sobre las pruebas de asociación rápidas y fragmentadas (que utilizan la programación de SPSS), nos permite sospechar que la asociación clave influye esencialmente en el funcionamiento de varios componentes de la administración progresiva de las MIPYME y su fuerza. Larico, (2018) Este trabajo de investigación titulado, representación del control interno y la organización identificada con dinero en escala reducido y esfuerzos libres en la región del grupo del período de Juliaca 2017, para mostrar la investigación se trabajó con una población de 70 personas, y Ejemplo de 46 personas, a la encuesta se seleccionó por el tipo de evaluación probabilística, el marco utilizado es un tipo de investigación no exploratoria, cuya disposición es correlacional a la luz de la forma en que mide el grado de asociación entre los dos elementos, A pesar de la información utilizada, los clarificadores utilizaron tablas y diagramas con su comprensión específica y estimaciones inferenciales con la prueba de relación de Pearson para elegir el nivel de relación. En general, en 2017 existe una asociación rápida entre el control interno y la administración fiscal de empresas más

pequeñas y privadas en la sección de acero del negocio de Juliaca. Ya que el 52.2% dijo que el control interior es increíble y que la organización de gastos también es excelente. Es evidente que existe una relación rápida y fuerte, además, la prueba de asociación de Pearson demuestra un indicador de 0.752, a partir del cual se encuentra el coeficiente de bienestar, donde el control interno influye en el 56.49% en la organización identificada con el efectivo, el 47% del total. Las asociaciones tienen de 1 a 5 años, el 58.7% de las asociaciones tienen de 4 a 10 especialistas, el 58.7% de las asociaciones son formales y el 56.5% de las asociaciones son intencionalmente.

Gonzales, (2018) El trabajo de investigación se creó en la ciudad de Juliaca, donde hay una enorme cantidad de organizaciones de pequeña escala dedicadas a la promoción de artículos de equipo. Así, el trabajo de investigación actual titulado "Representación del control interno de los inventarios de la organización empresarial del equipo Fecosur S.A.C Juliaca 2018" se completó en este sentido para conocer el control interno de los inventarios. Este trabajo es interesante y se utilizaron los métodos e instrumentos adecuados para esta exploración. Por último, se muestra una progresión de fines y resultados, que presenta la necesidad de completar un uso con arreglos y metodología para la gran administración de la organización. La estrategia de control interno es responsable del propio elemento abierto. Su ejecución y actividad es deber de sus expertos, autoridades y servidores. Sus resultados se agregan para reforzar el establecimiento, a través de las sugerencias hechas por la organización para las actividades apropiadas para superar las deficiencias y los aspectos de desperdicio encontrados. La charla de control interno incorpora un plan de asociación que puede actualizarse para una organización, sustancias u

organizaciones. Como se sabe, el control interno se ha quedado corto en una estructura durante mucho tiempo. El control interior debe garantizar todos los datos correctos y seguros, este es un componente importante en el funcionamiento de una empresa, en vista de que se toman decisiones y se pueden planificar proyectos futuros en sus ejercicios. Asimismo, debe distinguir cada uno de los peligros del control interno y las estructuras que pueden influir en él. El control interior es un Investigación poco común simultáneo que es una parte del método de consistencia de los arreglos de una organización

Huancas, (2018) el objetivo de esta investigación fue: Describir las cualidades fundamentales del control de interiores y negocios de los ejecutivos en menor escala y empresas privadas en el área comercial, compra y liquidación de adornos, en el local de Callería, 2016. Investigación Fue cuantitativo-gráfico, no de prueba cruzada del ensayo, para la recopilación de datos en un enfoque centrado en 15 microempresarios, con los siguientes resultados: Respecto a la pequeña escala y las empresas independientes: la mayoría son organizaciones juveniles, verifican desde 01 Para 20 especialistas, el 80% no ofrece importancia a las reseñas. En cuanto a los agentes: la mayor parte son hombres, los jóvenes entre 31 y 40 años no tienen educación avanzada. En cuanto al control: empresario-propietario y especialistas no hay nada digno de mencionar la relación, lo que confirma una condición de control débil, numerosos trabajadores no tienen una pista sobre los principios de control, y mucho menos ponen en formación el código de moral empresarial; Muchos Mypes consienten parcialmente con peligro la junta; tienen deficiencias en sus ejercicios de control, además, los Mypes siguen las tuercas y los pernos de los datos y la

correspondencia, lo que indica deficiencias en la observación y la supervisión. Por último, con respecto a los negocios, los ejecutivos: los miembros de la junta directiva tienen cierta calidad en los negocios, la junta directiva espera reforzar los puntos de vista identificados con la correspondencia entre el gerente y los trabajadores, ya que les permitirá resistir, ser productivos y centrados en el medio y largo plazo

Guevara, (2018) El objetivo de la Investigación era desarrollar una investigación ilustrativa de la pieza interior y exterior del MYPE, administraciones de equipos en la avenida Grau - segmento de Piura oeste - 2015, para ver si son agresivos y beneficiosos. Es cuantitativo y atractivo, como su nombre lo muestra, mostrará las cualidades de los factores a considerar, la competitividad y la rentabilidad. Trabajamos con un ejemplo de 25 propietarios de estas PyMEs, y además tenemos un ejemplo de 21 clientes, de los cuales se dedujo que, independientemente de que no consideren la importancia de la preparación como un sistema para conectarse con la facultad de trabajo, con Así que desarrollan sus aptitudes y capacidades para satisfacer sus ejercicios con éxito, obteniendo como producto final una expansión en la agresividad y la productividad de las MYPE. En el mundo actual, es importante utilizar todos los dispositivos accesibles para competir en un mercado en el que las ofertas se originen en cada lugar del planeta e incorporen productos y empresas comparativas o indistinguibles de las que pueden ofrecer nuestras organizaciones. La productividad de una organización puede evaluarse en referencia a acuerdos, recursos, capital o acciones. Razonando que el beneficio de una organización es evaluar la relación que existe entre sus beneficios o beneficios, y la especulación o los activos que se han usado para adquirirlo

Pérez, (2018) El objetivo fundamental de este trabajo de investigación fue: Determinar y representar las características de control interno de las asociaciones en el fragmento de negocio peruano y la Ferretería Santa S.A.C. de Chimbote, 2015. El examen fue atractivo - bibliográfico - cuenta y caso, para la acumulación de información se utilizó el marco de revisión bibliográfica y la recopilación con el instrumento fue registros bibliográficos y el estudio; Los resultados adjuntos fueron adquiridos: en relación con el resumen bibliográfico, a continuación se encontró: el control interno es un artilugio de administración que proporciona una afirmación sensata con respecto a la satisfacción de sus predeterminaciones institucionales, permite el uso provechoso y persuasivo de las fuentes de datos. Semejante Refrena las amenazas, controlando y reconociendo el humo, la contorsión y el robo, mejorando la competencia, la eficiencia y la animosidad en condiciones equivalentes. Por otro lado, reunir que el control interno es una necesidad absoluta para una asociación. Con respecto a los resultados del caso, se ha demostrado que la asociación no tiene una estructura de control interior, lo que hace que la organización de la asociación que mantiene una distancia estratégica de la seguridad de sus asignaciones no tenga un procedimiento adecuado. Por la racionalidad de sus objetivos, pierde la marca en el manual de afiliación y capacidades, no tiene un comportamiento operativo clave, ha percibido sus riesgos internos y externos a pesar de la forma en que no tiene sistemas que puedan dar una respuesta. no hay un control inmutable por parte de la asociación para afirmar si la fuerza laboral cumple sus capacidades de manera atractiva.

Paucar, (2018) El objetivo principal de esta Investigación era reflejar los atributos fundamentales del control interno en la administración administrativa y presupuestaria de los elementos no beneficiosos en Perú: respecto al ambiente de control: el 55% acepta que, si hay un control interno marco ejecutado oficialmente y el otro 45% No. 40% considera que, si existe un marco de procedimientos para el reclutamiento de personal, y el 60% No. 55% cree que si hay reglas que ganan en los acuerdos establecidos para el tratamiento de la facultad y el 45% No. 65% creen que si hay actividades correctivas cuando un representante presenta una infracción del conjunto de principios y el 35% No. 55% cree que, si hay una facultad calificada en información y experiencia para completar su objetivo principal en la Compañía y 45% No. la mitad cree que, si hay un acuerdo de preparación anual en la Compañía y la mitad No. En cuanto a la evaluación de riesgos: 55% se imaginan que, si hay una buena logística para la sección y salida de artículos y El 45% No. 70% imagina que, si hay una evaluación de los motivos de desgracias, roturas y desmoronamientos en la Compañía y el 30% No. 55% siente que, si hay un cheque de las acciones adquiridas con respecto al efectivo y el número en la Compañía y el 45% creen que No. Con respecto a las actividades de control: el 45% imagina que, si planifican, da cuenta de la evaluación de los objetivos y metas antes de su exhibición en la Compañía y el 55% siente que el 55% siente que si existe son el personal elegido, están preparados para el trabajo que realizan en la Compañía y el 45% imagina que No. Con respecto a y Comunicación: 60% Si los datos se eligen, desglosan, evalúan y combinan los datos para el liderazgo básico en la compañía y el 40% imaginan que el 55% siente que, si hay datos que se utilizan como un aparato de verificación en la Compañía, y el 45% cree que el 45% cree que Cumple establece canales de

correspondencia con el objetivo de que los especialistas puedan Brindar detalles sobre posibles anomalías en la Co. Mpany y el 55% se imaginan que No. Con respecto al: 75% cree que Cumple con la creación de canales de correspondencia con el objetivo de que los trabajadores puedan escribir sobre posibles inconsistencias y el 25% imagina que no da su consentimiento. La mitad imagina que lo son si se cumplen los objetivos personalizados en la empresa y la otra mitad piensa que no están cumpliendo.

Vidal, (2016) El objetivo general de la exploración era decidir las cualidades principales de la intensidad de las empresas privadas y de menor escala en la parte de venta al por menor, ofertas de vestimenta minorista para jóvenes en el centro comercial de exhibiciones de Alfa en Chimbote, 2013. La exploración fue cuantitativo-ilustrativo, para la acumulación de datos se seleccionó una prueba centrada en 6 Mypes de una población de 8, a la que se conectó una encuesta de 14 consultas cerradas, aplicando la estrategia de estudio. Obtención de los resultados que lo acompañan: el 100% piensa que la intensidad es básica para permanecer en el mercado. El 100% de las Mypes consideran que el avance es una especulación, por lo que el 83.33% piensa que los artículos que comercializan son creativos. Del mismo modo, el 100% de las micro y pequeñas empresas piensan que están en un mercado excepcionalmente enfocado. Según los resultados obtenidos, se considera que la escala mínima y las empresas no dependientes en la parte de venta minorista de prendas de venta al por menor para jóvenes de las exhibiciones de centro comercial de Alfa de Chimbote están enfocadas, por lo que anuncian artículos creativos, y aceptan el avance como una especulación para sus organizaciones. .

Martínez, (2015) Los objetivos detrás de esta Investigación son analizar cómo las medidas de avance en el intercambio han cambiado la intensidad del material y la indumentaria de la industria de la confección y, además, cómo estos segmentos se han sumado a la mejora financiera del área de Antioquia. Esta postulación significa analizar la satisfacción de los destinos propuestos por el gobierno colombiano hacia el inicio de los cambios para garantizar la transparencia monetaria a pesar de la realidad presente que estas dos empresas buscan. Para cumplir con estos objetivos, esta Investigación se divide en dos secciones: Primero, una evaluación del nivel de intensidad del material colombiano y la industria de vestimenta envía a los sectores empresariales sus cómplices de intercambio fundamentales. Para realizar esta evaluación, se ha utilizado el procedimiento propuesto por el Comité Económico para América Latina (CEPAL), en Análisis competitivo de las naciones (CAN). A pesar de esta estrategia, también se ha utilizado la Investigación de recaída directa. Esta estrategia se utilizará para establecer una conexión concebible entre los tipos de cambio reales (RER) y las tarifas; El grado de receptividad y la cantidad de fundaciones, la edad del negocio, además de otras cosas. De esta manera, inspeccionar si la intensidad o no de estas empresas se debe a circunstancias absolutamente falsas, o más bien a una reacción a un procedimiento constante de empresa, I + D, mejoras especializadas y un límite constante de la fuerza laboral. La segunda parte de la exploración se ha ido para ver los resultados medibles, en base a la impresión de los visionarios de negocios de estas dos divisiones sobre la agresividad y el avance monetario en sus zonas. Esta parte de la exploración ha utilizado análisis contextuales, a la luz de un pequeño ejemplo de emprendimientos

modernos de la división de materiales en el distrito, para construir la agresividad actual y el compromiso con las formas de avance monetario.

2.2. Bases teóricas de la investigación

2.2.2. Definición de control interno

González, (2015) el control interno es una capacidad que significa resguardar y ahorrar las ventajas de la organización, apoyar una distancia estratégica del pago indebido de activos y ofrecer confirmación de que no se generarán compromisos sin aprobación. Una definición posterior caracterizaría el control interno como "el marco formado por una gran cantidad de sistemas, directrices y ejercicios que, interrelacionados, tienen la intención de asegurar las ventajas de la asociación.

2.2.3. Teoría del control interno

González, (2015) el control interior incorpora el plan de asociación y todas las técnicas y medidas planificadas recibidas dentro de una organización, para proteger sus beneficios, controlar la precisión y la seguridad de su información de contabilidad, avanzar en la competencia operativa e instar a la adhesión a la junta directiva arreglos Instituto Americano de Contadores Públicos, un marco de control interno se puede caracterizar como la organización del marco contable y de los sistemas del lugar de trabajo, de modo que el trabajador creado por el trabajador que hace sus tareas esbozado libremente, verifique constantemente el diseño elaborado por otro representante en un grado limitado que Puede incluir la probabilidad de extorsión. El control interior es una articulación utilizada para representar todas las medidas de los propietarios y ejecutivos de las organizaciones para dirigir y controlar a los representantes. El control interno se compone de un acuerdo planificado entre la contabilidad, los trabajos de los trabajadores y los sistemas construidos por los cuales

la contabilidad controla, más allá de lo que mucho consideraría posible, las actividades fundamentales de la empresa, y elaboradas por los representantes, se complementan para que ninguna tenga poder absoluto sobre ninguna tarea importante. De modo que no puede haber frades o errores, excepto si al menos dos trabajadores están obligados a hacerlo.

2.2.4 Ámbito de control

Moreno, (2015) alude al grado de control como el número ideal de subordinados que un mejor es capaz de controlar con éxito y de manera productiva, con el compromiso de diferentes creadores que lo reconocen como la disposición de los puntos de vista sobre los cuales se desarrolla el control. Que son básicos para la asociación, en lugar de intentar controlar el conjunto de ejercicios. En cualquier caso, el alcance de los ejercicios que pueden y deben ser controlados en la asociación es tremendo: ejercicios de gestión, lucrativos, de exhibición, presupuestarios, contables, etc. Cuando todo está dicho, la mayoría de los esfuerzos de control se dirigen a uno de los territorios que lo acompañan: individuos, cuentas, actividades, datos o la ejecución general de la asociación.

2.2.5 Grado de control

Martínez, (2017) afirma que el control se caracteriza como el procedimiento mediante el cual un individuo impacta, en grados cambiantes, la conducta y las consecuencias de otro. De esta manera, podemos confirmar que el nivel de control alude a la fuerza con la que un individuo o asociación impacta a otro. En esta línea,

la mayoría de las investigaciones coinciden en subrayar que el nivel de control dependerá de la fuerza con la que cada individuo se incluye y participa en el liderazgo básico incluyen que el nivel de control es la consecuencia inmediata de las formas de control, es decir, "el grado en el cual uno acepta que la conducta correcta de la otra parte está garantizada"

2.2.6 Normas de control interno

González, (2015) caracteriza las ideas esenciales, tanto de la estructura de control interior como de sus segmentos que se incorporan al procedimiento de regulación en sustancias abiertas. Hace referencia a los ángulos que acompañan:

a) Entorno de Control. - Entendido como la condición jerárquica ideal para la actividad de prácticas, cualidades, prácticas y estándares adecuados para la tarea de control interno y administración concienzuda.

b) Evaluación de riesgos. - El riesgo se caracteriza por la probabilidad de que una ocasión o actividad influya desfavorablemente en el elemento. Su evaluación incluye la prueba reconocible, la investigación y los ejecutivos de los peligros identificados con la disposición de los resúmenes presupuestarios y que pueden influir en el cumplimiento de los destinos de control interno en la sustancia.

c) Ejercicios de control de gestión. - Estos son los acuerdos de control y la metodología que la administración, la junta y los niveles oficiales calificados brindan, en relación con las capacidades asignadas al personal, para garantizar la coherencia con los objetivos de la sustancia.

d) Sistema de información y comunicación. - Son a través de los cuales la inscripción, preparación, coordinación y difusión de datos, con bases de datos y acuerdos de PC abiertos y actuales, sirven adecuadamente para brindar una calidad, sencillez y efectividad inquebrantables a los formularios de administración y al control institucional.

e) Actividades de monitoreo. - Representa el procedimiento que evalúa la naturaleza de la autoridad interna después de algún tiempo y permite que el marco responda con fuerza, cambiando cuando las condiciones lo requieren. Está dispuesto a la prueba reconocible de controles débiles, deficientes o sin sentido y avanza su fortalecimiento.

2.2.7 Objetivos del control interno

Martínez, (2017) los destinos son: Adquirir datos relacionados con el dinero oportuno, confiable y adecuado como un aparato útil para la junta y el control. Promover la obtención de datos especializados y otros datos no presupuestarios para ser utilizados como un componente útil para los ejecutivos y el control. — Procurar medidas suficientes para el seguro, uso y protección de activos presupuestarios, materiales, especializados y algún otro activo que posea la sustancia. Promover la eficacia jerárquica de la sustancia para el cumplimiento de sus objetivos y misión. Asegúrese de que cada actividad institucional individual en el elemento se cree dentro del sistema de normas protegidas, legítimas y administrativas.

2.2.8 Teoría de la competitividad

Para Rice, (2013) muestra que el mercantilismo era la hipótesis comercial predominante desde mediados del siglo XV hasta el siglo XVIII, principalmente en Inglaterra, España y Francia; a pesar de que el pensamiento mercantilista era diverso en cada nación. Por ejemplo, el mercantilismo español comprendía más que un movimiento de tarifas, en la guardia y la acumulación de metales valiosos (esencialmente oro y plata) que ingresaban a la masa de tierra desde sus provincias en América; Esta rutina con respecto a la recolección de metales valiosos fue llamada bullionismo. En lo que a ellos respecta, los eruditos mercantilistas ingleses, similares a los franceses, estaban preocupados por construir la fortuna a través del intercambio, por ejemplo, Thomas Mun (1571-1641), conduciendo a un erudito mercantilista inglés, sostuvo que Inglaterra debería ir más lejos que otras naciones. Lo que hizo una diferencia, a fin de tener un gran equilibrio de intercambio y lograr la inundación de metales valiosos. En este sentido, el objetivo del mercantilismo era acentuar el requisito de que una nación obtenga una recompensa de metales valiosos. Esta posición fue confirmada por lineamientos que negaban la tarifa de los metales, aparte de que la administración debería tener un compromiso: tendría que controlar las importaciones y financiar las operaciones, sobre la base de que las últimas se consideraron como la fuente de la prosperidad nacional. El mercantilismo era que consideraban que el intercambio era una situación de pérdida-pérdida en la que un superávit de intercambio de una nación estaba compensado por una escasez de cambio de otra nación. En 1776, Adam Smith distribuyó una obra destacada entre las obras de idea financiera más progresistas. Investigación sobre la naturaleza y razones de la abundancia de los países. Smith y los grandes creadores consideraron el

intercambio como un juego de totalidad positivo en el que todas las naciones pueden beneficiarse, donde las riquezas pueden cambiar y desarrollarse, a diferencia de los mercantilistas que creían que las riquezas eran consistentes. Sostuvo que el instrumento de la mano indetectable causó el éxito y la solicitud monetaria liberal de forzarse a sí mismos por métodos de rivalidad entre organizaciones y donde la mediación del gobierno era la base para no molestar el juego libre de la oferta con interés.

2.2.9 Competitividad internacional y local

Según lo indicado por Martínez, (2015) El significado más preciso de la agresividad universal y de vecindario propuesto por los creadores lo caracterizan como: "la capacidad de una organización, industria o división de una nación, distrito o área para salvar o expandir su parte de la industria en general en aquellas mercancías o administraciones cuya importancia en el intercambio, la utilización y el valor incluido a nivel mundial o interregional es desarrollar, y se confía en seguir expandiéndolo más adelante. Para estos creadores, la intensidad depende de: i) la rentabilidad de los factores de generación que son accesibles, y ii) la capacidad de designar esas variables de creación para aquellos ejercicios donde las cantidades más elevadas la eficiencia se logra. Cuanto mayor sea la eficiencia de los componentes y cuanto más notable sea la capacidad para gestionarlos hacia su utilización de mayor rentabilidad, más notable será la intensidad que se logrará. La eficiencia de los componentes de la generación en relación con lo logrado en diferentes naciones, áreas o territorios, es el principal determinante de la intensidad global y cercana a Y, de esta forma, de la inversión y la pieza de cambio exterior.

2.2.10. Niveles específicos de competitividad

Según lo indicado por Martínez, (2015) Desde la perspectiva microeconómica, la intensidad es la capacidad de las organizaciones para competir en los sectores empresariales y depende de su prosperidad. Además, incrementa los beneficios y se desarrolla, produce un incentivo para los inversores y las riquezas para la sociedad. Los determinantes de la intensidad del negocio se ordenan en dos tipos. El principal identificado con costos y costos y el segundo son aquellos identificados con la naturaleza de los artículos, el fusible de mejoras mecánicas en los procedimientos, la estructura, el diseño y el ensamblaje moderno; el avance de las aptitudes de los especialistas a través de la preparación y la instrucción; y la capacidad indispensable para producir formas de investigación, mejora y desarrollo (I + D + i), entre otras. La intensidad a nivel macroeconómico se comprende como el límite de naciones, distritos o áreas para crear mercancías y empresas que compiten de manera competente y adecuada con naciones remotas y en el extranjero, y que las ventajas determinadas afectan la expansión del salario (los dos factores, por ejemplo, negocios) y la satisfacción personal de los ocupantes de la nación, localidad o región, más allá de lo que muchos considerarían posible, de manera sustentable. Una parte de los indicadores utilizados para cuantificar la intensidad de una nación, distrito o territorio se excluyen, es decir, miden una parte de los componentes decisivos del límite agresivo de una nación, área o región, por ejemplo, el valor registro, los factores mecánicos y los identificados con la condición institucional; otros son expost, es decir, miden los resultados, por ejemplo, También hay marcadores significativos que, desde hace poco, no se consideraron, por ejemplo, fuera de la especulación directa, los movimientos de innovación y los desarrollos de capital.

Además, las naciones. Las necesidades del mercado mundial y que mantienen y aumentan el salario genuino de sus nativos, demuestra que los grados particulares de intensidad son:

Competitividad a nivel de nación, distrito o vecindario: considere en qué medida un dominio nacional es ideal para el desarrollo financiero.

Competitividad a nivel de división: se enfatiza si una parte específica ofrece potencial para desarrollarse y ofrece grados atractivos de rentabilidad.

Competitividad a nivel de la organización: es la capacidad de configurar, producir y vender productos y empresas, cuyas características de costos y no costos estructuran una progresión de ventajas más atractivas que las de los contendientes.

2.2.11 Principales instrumentos para la medición de la competitividad

Para Martínez, (2015) Aunque hay un acuerdo evidente con respecto a la importancia de la intensidad universal, los sentimientos son muy diferentes en cuanto a cómo lograr esta mejora y, especialmente, en cuanto a los marcadores que la miden. Esta disparidad se debe en gran medida a la increíble variedad de componentes que deciden la intensidad, por ejemplo, los factores identificados con la rentabilidad y la eficacia en el grado de las naciones, los distritos y los territorios, y la competencia de la tierra en la que existen las organizaciones. Tres de los marcadores más comúnmente utilizados para estimar la agresividad son: el Índice de Tipo de Cambio Real Efectivo.

2.2.12 Medición de la competitividad: reporte global de competitividad

Para Rice, (2013) dice que es un país que se enfoca en la posibilidad remota de que pueda utilizar sus activos de manera competente y, posteriormente, lograr cantidades anormales de eficiencia, y por lo tanto, puede brindar una forma de vida decente para su población y Asimismo, se compara completamente con las empresas que logran y mantienen estas elevadas cantidades de rentabilidad a través de demostraciones de desarrollo. Luego, nuevamente, analizamos los diversos determinantes de la eficiencia y, por lo tanto, la agresividad, desde la división del trabajo de Adam Smith hasta las variables decisivas de la piedra preciosa de la intensidad de Michael Porter. Si bien cada uno de estos pensamientos es significativo, no están totalmente sin relación, dado que al menos dos de ellos pueden ser válidos mientras tanto, y en realidad eso es lo que se ha expuesto en la escritura financiera. En estos veinte años más recientes, en los que la globalización ha resultado ser cada vez más importante, la estimación de la intensidad se ha puesto de moda. Hay algunas asociaciones nacionales y remotas responsables de estimar la intensidad de los países y se considera con frecuencia en las clasificaciones, entre las más significativas se encuentra el World Economic Forum (por su abreviatura en inglés).

2.2.13 Anuario de competitividad Mundial

Según lo indicado por Martínez, (2015) El Anuario de Competitividad Mundial depende de una forma multidimensional para tratar el efecto de la condición nacional y global sobre la agresividad de las organizaciones en una nación, área o región, según lo indiquen las metodologías de intensidad fundamental. La evaluación del

límite focalizado de una nación, distrito o área se realiza a través de la investigación de 230 criterios reunidos en ocho componentes distintos, que se consideran el agente más importante del elemento primario del límite de una nación, área o región. Para competir en el campo mundial. La solicitud y número de los criterios utilizados son:

Accesibilidad y capacidad de RRHH (42 criterios).

- La eficiencia de los enfoques gubernamentales con un objetivo final para crear agresividad (34 criterios).
- Adición internacional en flujos de intercambio y riesgo (34 criterios).
- Preparación científica y mecánica, y mejora de la investigación esencial y relacionada (17 criterios).

La información utilizada para evaluar cada fundación se obtiene a partir de datos "inflexibles" de un sistema de establecimientos nacionales y mundiales, y mediante datos "adaptables", extraídos de encuestas enviadas a más de 3,000 agentes en todo el mundo. Para el Anuario de Competitividad Mundial, los componentes que caracterizan la agresividad de una nación son:

Receptividad: mide si una nación está abierta o cerrada al comercio y a la empresa remota y, por lo tanto, qué tan coordinada está en la economía del planeta.

Gobierno: mide el trabajo del Estado en la economía.

Dinero: mide la manera en que los mercados presupuestarios de una nación influyen en la utilización privada y en los fondos de reserva, y en la manera en que

intervienen de manera eficiente en los procedimientos de ahorro y especulaciones beneficiosas.

Marco: piensa en la calidad, cantidad y fundamento físico de la nación. Tener un marco satisfactorio se ve como un factor significativo para expandir la eficiencia de la división privada y para hacer de una nación un objetivo atractivo para una empresa directa externa.

Innovación: mide la cantidad de naciones que distribuyen activos abiertos y privados para estudiar y crear ejercicios, reforzar la educación avanzada y la preparación de los trabajadores y liderar el avance mecánico. Los avances en ciencia e innovación o información son (en cualquier caso, posiblemente) un impulso importante para la eficiencia y el desarrollo financiero a largo plazo.

Organización: considera ciertas propiedades de la organización que podrían decidir el logro o la decepción de las organizaciones nacionales en el desafío mundial.

Trabajo: mide la productividad y la agresividad de la obra residencial publicitaria. Consolida una proporción del grado de los gastos de trabajo de la nación, con respecto a los modelos globales, y considera las proporciones de la efectividad del trabajo, el grado de instrucción esencial y el nivel de flexión de los cargos de trabajo.

Fundamentos comunes: esto se ha consolidado a la luz del desarrollo de la colección de concentrados que están preocupados por lo que pretenden las organizaciones comunes y legítimas en el desarrollo financiero y la agresividad (p.94).

2.2.14 Análisis de la competitividad

Para Martínez, (2015) Finalmente, el tercer instrumento para estimar la agresividad es el Análisis de las Naciones Competitivas, también denominado CAN, para el cual la CEPAL tiene el control. La CAN fue hecha por Mandeng (1991), que dependía de los puntos focales similares descubiertos (reforzados por ideas fascinantes) de Balassa [1965]. Esto se compone de marcadores creados a partir de las medidas de intercambio de las mercancías de las Naciones Unidas (COMTRADE) y estructuran una base que contiene datos de bastante tiempo para 89 naciones y 20 agrupaciones territoriales. Examina el desarrollo de puntos de vista, por ejemplo, I) la estructura sectorial de las tarifas de una nación; ii) las piezas del pastel, y iii) el dinamismo del interés por los diversos artículos. Estos indicadores permiten ensamblar marcos de intensidad que describen las circunstancias enfocadas de la nación en un período y mercado determinados.

2.2.15 La ventaja competitiva nacional

Para Rice, (2013), hacer referencia a ese desafío es una parte fundamental para el avance y el mejoramiento constante de nuestras aptitudes, sin rivales es difícil decidir si una persona, organización o país es eficaz o no. Los analistas del mercado han pensado de manera confiable acerca del desafío, a la luz del hecho de que en su no aparición podría haber algún especialista que pueda impactar o controlar un poco los costos de los productos y las empresas (que podrían ser más notables o equivalentes que si hubiera rivalidad), y no tienen ímpetu Mejorar la naturaleza de los artículos y administraciones, disminuyendo así el bienestar social. En este sentido, el trabajo

financiero de la rivalidad consiste en capacitar a especialistas monetarios para conquistar la presentación de sus rivales, ya sea al tener costos más bajos o al ofrecer un artículo de mayor calidad que se puede vender a un costo superior al estándar. Deberíamos explicar que el desafío y la rivalidad son varias ideas, la primera, como vimos, es enfrentar entre al menos dos especialistas en la búsqueda de un objetivo similar, mientras que la agresividad es participar satisfactoriamente en el mercado, ya sea a través del costo. o calidad, y mientras tanto es la capacidad de adquirir y mantener un poco de margen de maniobra. De esta manera, el pensamiento neoclásico convencional de que la intensidad es provocada por un desafío directo no es totalmente válido, dado que a pesar del hecho de que los hechos confirman que una organización puede ser agresiva en caso de que compita con otros, No es por la demostración básica de contendiente que se anima a mejorar a través de los procedimientos de actualización en curso, disfrazando la innovación, la información, el capital humano específico; Todo esto en conjunto hace que una organización compita apropiadamente y levante un pedazo del pastel, en resumen para estar enfocado. La conversación sobre la intensidad se ha resumido entre los gobiernos, las organizaciones y los escolásticos a nivel mundial, particularmente en las últimas dos décadas, donde la estructura de los sectores empresariales ha cambiado, la apertura monetaria ha implicado nuevas puertas abiertas para el desarrollo, pero además para un desafío más prominente, y esa es la razón por la cual la agresividad ha resultado ser tan significativa, a la luz del hecho de que las naciones que tienen las organizaciones mejor organizadas son aquellas que tendrán aumentos más prominentes del intercambio, y de esta manera influyen El salario de las naciones, con el objetivo esencial de mejorar el modo de vida de la población a largo plazo.

Cuando se crea lo que implica que una organización es agresiva, debe preguntarse: ¿qué es un país centrado? La hipótesis de estilo antiguo del intercambio mundial atestigua que el don de elementos (activos normales, trabajo y capital), indicadores macroeconómicos (tasa de préstamo, estándar de conversión y economías de escala) son los factores más importantes que hacen que un país sea agresivo, sin embargo, sin experiencia. Demuestra que estos factores dan una posición favorable fugaz. Al principio, un país puede tener una posición preferencial sobre otros debido a la devaluación del dinero del vecindario en relación con el efectivo remoto, favoreciendo los tratos externos, sin embargo, la fuerza de la escala de intercambio es transitoria, y lo que se busca es continuar esa ventaja de largo alcance para como para dar expectativas elevadas de vida a los ocupantes de un país. Por otra parte, se dice que

No obstante, las naciones creadas, por ejemplo, los Estados Unidos, Alemania, Japón, Corea, Bélgica y Suecia, son agresivas como lo indica el Informe de Competitividad Global⁵ (varias publicaciones) y también son las principales exportadoras⁶ en todo el mundo, y han florecido incluso con Altas tasas salariales y falta de trabajo. En la actualidad, numerosos discursos de intensidad siguen centrados en los enfoques macroeconómicos, el factor de enriquecimiento accesible, las condiciones políticas y sociales que sustentan una economía fructífera, estos temas son importantes para el mejoramiento de una economía eficaz, pero son insuficientes. Una configuración sólida y estable mejora la posibilidad de hacer riquezas, pero no hace riquezas.

2.2.16 El papel del estado en el desarrollo de la ventaja competitiva nacional

Rice, (2013) hace referencia a lo que una vez retrató las diversas hipótesis que intentan aclarar por qué unas pocas naciones están más enfocadas que otras, y los diversos factores que hacen a las naciones progresivamente agresivas, ya sea en el modelo convencional o en el mejorado. Como modelo, un último factor es el trabajo correcto que el Estado debe desempeñar en la economía, explícitamente en el avance de las manos superiores, esto debe interceder en la economía, ya que el libre juego de los poderes del mercado no garantiza la mejora de las empresas de manera aceptable o debería dejar de mediar y dejar que la mano imperceptible haga su trabajo.

2.2.17 Definición de Mypes

Para Álvarez, (2018) hace referencia a eso, como en diferentes territorios de la economía peruana, el mercado monetario para MYPES tiene una parte formal y otra informal. La Investigación que aquí se expone destaca el reconocimiento formal, comprendido por los elementos presupuestarios administrados. Numerosos Mypes llegan a diferentes fuentes de crédito, que se extienden desde el crédito de los proveedores hasta los avances de los agiotistas informales. La Investigación de este mercado informal requeriría un impulso para recopilar y ampliar datos que hayan superado el alcance de esta consultoría.

Dentro de la recopilación de sustancias dirigidas, el escaparate de crédito para Mypes está ahora al servicio de dos tipos de elementos: banca comercial o varias organizaciones bancarias y de micro finanzas (IMF). Mientras que en estos el

principio 11 clientes dan las Mypes, en aquellos tienen un trabajo mucho más pequeño. Entonces, nuevamente, los tipos de crédito permitidos por los bancos y las sustancias micro financieras se clasifican en cuatro tipos principales por la SBS: Avances comerciales: aquellos concedidos a personas comunes o legítimas planeadas para financiar la creación y la comercialización de productos y / o beneficios en sus varias etapas, no exactamente iguales a las relacionadas con el área de negocios de menor escala.

Créditos a microempresas (también denominadas MES): aquellas permitidas a personas o sustancias legítimas, vinculadas a la generación, el intercambio o la prestación de fondos de las administraciones, dieron que el titular de la cuenta no posee recursos por un valor superior a US \$ 20,000 (sin pensar en los recursos). o una obligación en el marco monetario que supera los US \$ 20,000 (o su proporcional en dinero nacional). Los avances del comprador: aquellos que se conceden a las personas para cumplir con el pago de mercancías, administraciones y / o costos no identificados con un movimiento empresarial.

Créditos de préstamos hipotecarios para alojamiento: permitidos a personas comunes para la obtención, desarrollo, rediseño, renovación, expansión, mejora y subdivisión de la reclamación de alojamiento, dado que están concedidos garantizados por préstamos hipotecarios debidamente alistados. Además, del MES, el crédito para microempresas puede obtenerse a través de la metodología de crédito para el comprador, en la medida en que la mayoría de las microempresas son reclamadas por la familia y muchas no ven una separación razonable entre las cuentas de las unidades familiares y los fondos de las unidades familiares. La organización es el logro de una productividad en expansión en la escala más pequeña y poca

organización, que a través de la creación de elecciones efectivas logra su avance.
www.foncopes.com.pe. (p.32).

2.2.18 Medianas y pequeñas empresas

Luque, (2017) hace referencia a que "los Mypes son uno de los principales impulsores del movimiento monetario y han ampliado su interés en las diversas áreas beneficiosas de la economía en los últimos tiempos, prometiendo el desarrollo y la mejora de la nación". Hoy en día, las organizaciones bancarias han dirigido su concentración hacia estas pequeñas unidades financieras y las consideran productivas con respecto a la financiación del crédito. A pesar del alto riesgo que han elegido para apostar, notan que "la escala miniaturizada y los pequeños empresarios establecidos oficialmente tienen acceso simple a fuentes de financiamiento de bancos, fondos de reserva rústicos, fondos de inversión y cooperativas de crédito". La ventaja de decidir sobre una opción es que no se arriesga a obtener sus propios beneficios, por lo que surge la puerta abierta para construir instrumentos o planes de pago.

2.2.19 Pequeñas y Micro empresas (MYPE)

Luque, (2017) La organización más pequeña y libre es la unidad fiscal que incluye una marca registrada o una persona real, bajo una afiliación o empresa en la que el personal directivo superior reflexionó sobre la declaración, que tiene la intención de hacer que la extracción funcione, el cambio, la edad, la exposición de artículos o el acuerdo de ejecutivos (p.40). Constitución de las organizaciones: Las empresas están "dentro de las 72 horas, a través de la fase virtual del salario de las organizaciones a

los ocupantes y asociaciones, lo que permite la formalización y el establecimiento de asociaciones". Compra del expreso: el estado reclama el 40% de las compras estatales para el MSE.

2.3 Marco conceptual

Estructura Teórica Crédito: Es una ventaja presente para un pensamiento futuro; es decir, es un ajuste donde una de las reuniones transmite rápidamente una administración o servicio decente y la cuota de comparación, además de la intriga recopilada, se obtiene más adelante.

Avance de Mypes: El mejoramiento de las organizaciones significa avanzar en la intensidad, formalización y avance en sí mismo, incrementar el negocio sustentable, su eficiencia y rentabilidad, su compromiso con el Producto Interno Bruto y su compromiso de evaluar la recopilación.

Avance Financiero: Es el incremento subjetivo de las naciones o distritos en la mejora de las condiciones sociales. La sociedad necesita una situación donde todas sus necesidades se cumplan para avanzar; Como: un régimen alimenticio sólido, administraciones de bienestar, instrucción, transporte, espacios recreativos y alojamiento promedio.

Negocios: es una progresión de empresas a cambio de una compensación monetaria llamada pago. Lo que esencialmente se alude a un movimiento o recado importante para cubrir las necesidades fundamentales de la persona (sustento, limpieza, instrucción y otros).

Fuentes de Financiamiento: son aquellas por las cuales los activos relacionados con el dinero se hacen accesibles en sus formas de creación o extensión, dentro o remotamente, en el corto, mediano y largo recorrido, se conocen como fuentes de financiamiento.

III. HIPÓTESIS

El presente trabajo de investigación no tiene hipótesis por ser considerada investigación de tipo cualitativo, nivel descriptivo y diseño no experimental transversal, de tal manera que se describirá los hechos tal y como se suceden y no se puede predecir puesto que no es experimental ni correlacional, se trata de describir por lo tanto no lleva hipótesis.

IV.- METODOLOGÍA

4.1. Tipo de Investigación

El tipo de investigación de Hernández, R. (2010). La Investigación es de tipo cualitativo no de prueba, debido a la forma en que ninguno de los factores fue controlado, su avance se ha considerado con información en una instantánea del Investigación.

El grado de investigación es cualitativo, la configuración no de prueba se utilizó sobre la base de que se realizará sin controlar deliberadamente los factores, la maravilla se verá por lo que vale la pena dentro de su situación específica y después de que se investigó. En sí misma, es una investigación ordenada y exacta que depende de factores que acaban de suceder o sucedió como regla general sin la intercesión inmediata del analista y por lo que se ha visto reforzada por investigaciones realizadas anteriormente para alcanzar los objetivos del Investigación.

Fue transversal a la luz del hecho de que la información se recopiló en un período de tiempo específico, en un minuto en solitario, es decir, en un solo evento. Su motivación fue representar las cualidades de los factores e investigar su frecuencia en un entorno determinado.

4.2. Nivel de Investigación

Según Hernández R. (2010) Menciona que el nivel de investigación es Descriptivo que solo se definió y se analizó sin manipular la variable, y se realizó en un solo evento.

4.3 Diseño de Investigación

Según Hernández R. (2010) En cuanto al diseño este corresponde al No experimental.

Dónde: M

M = Muestra formada por los encuestados.

O = Observación de los factores

4.4. Universo y Muestra

4.4.1. La población.

Según Tamayo (2012). La población es la totalidad de un fenómeno de estudio, incluye la totalidad de unidades de análisis o entidades de población que integran este fenómeno y que deben cuantificarse para un estudio determinado. (p.180). Para el presente trabajo de investigación, la población estará constituida por 15 ferreterías, ubicado en el Jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca dedicadas a esta actividad.

4.4.2. Muestra.

La Muestra está conformado por 15 Ferreterías, ubicado en el Jr. 8 de noviembre del distrito de Juliaca, las que han sido seleccionadas de forma no probabilística y proporcionalmente en cada ferretería.

4.5. Definición y Operación de Variables

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems Preguntas	Índices de Medición	Escala de Medición
Perfil del representante legal de la empresa	Características del representante y/o propietario legal de la empresa	Edad	¿Cuántos años tiene Ud.?	De 22 a 30 De 31 a 45 De 46 a 60 De 60 a más	Nominal
		Genero	¿Cuál es tu sexo?	Masculino Femenino	Nominal
		Nivel de estudios	¿Cuál es su grado de instrucción?	Primaria Secundaria Superior Otros	Nominal
		Estado Civil	¿Cuál es su estado civil?	Soltero Casado Conviviente Divorciado Viudo	Nominal
Perfil de la empresa sector comercio rubro ferreterías	Características de la empresa	Antigüedad de la empresa	¿Cuántos años tiene la empresa?	De 1 a 5 años De 6 a 10 años De 11 a 15 años De 16 a más	Nominal

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems Preguntas	Índices de Medición	Escala de Medición
		Número de trabajadores	¿Cuántos trabajadores cuentan la empresa?	De 1 a 3 De 4 a 10 De 11 a más	Nominal
		Formalidad de la empresa	¿De qué manera trabaja la empresa?	Formal Informal	Nominal
		Nivel de competencia	¿Cree Ud. que su empresa se encuentra en una zona estratégicamente en una zona competitiva?	a) SI b) NO	Nominal
Control Interno	Normativa	Ambiente de control	1 ¿Tiene la organización un manual de estrategia y método satisfactorio que ayude a los ejercicios y garantice un gran control interior?	a) SI b) No	Nominal
	Componentes		2.- se cumple en su empresa los objetivos de control planificado	a) SI b) NO	Nominal
			3.- ¿Controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa?		
			4.- ¿Llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y	a) SI b) NO	Nominal

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems Preguntas	Índices de Medición	Escala de Medición
			tienda?		
		Evaluación de riesgos	5.- ¿se valúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes? 6.- ¿cuentan con un plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa?	a) SI b) NO	Nominal
		Información y comunicación	7.- ¿existe una década comunicación entre sus trabajadores y su persona?	a) SI b) NO	Nominal
		Supervisión y seguimiento	8.- ¿existe restricciones d ingreso de personal a la tienda? 9.- ¿existe una persona determinada para control de kardex en mercaderías?	a) SI b) NO	Nominal
	Objetivos	Actividad de Control	10.- ¿qué medio de pago utilizo sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías? 11.- ¿qué herramientas utiliza para los registros de ventas?	a) Efectivo b) Tarjeta	Nominal
12.- ¿el dinero de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?			a) SI b) NO	Nominal	
13.- ¿Se encuentra a los clientes consumistas y reales para el desarrollo de marketing para			a) SI b) NO	Nominal	

Variable	Dimensión	Indicador	Ítems Preguntas	Índices de Medición	Escala de Medición
			influir a sus clientes?		
COMPETITIVIDAD		<p>Nuevos mercados</p> <p>Productividad</p> <p>Calidad de producto</p> <p>Rentabilidad Económico</p>	<p>1.- El conocimiento que Ud. Posee en el mercado es.</p> <p>2.- La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es.</p> <p>3.- La calidad de producto con relación a los de la competencia es.</p> <p>4.- Considera q existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal.</p> <p>5.- La productividad de mi recurso humano es.</p> <p>6.- Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento.</p> <p>7.- Las ganancias obtenidas en el 2019 ha aumentado con relación a periodos anteriores.</p> <p>8.- Las ganancias han crecido de forma estable durante el 2017 y 2018.</p>	<p>No relevante</p> <p>Poco relevante</p> <p>Relevante</p> <p>Muy relevante</p>	Nominal

Fuente: elaborado según <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/75217/>

4.6. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Técnicas

4.6.1. Técnica 1: Encuesta

Es una técnica utilizada en investigaciones para obtener datos o informaciones, por los sujetos en estudio sobre un determinado problema; constituye a menudo, el más usual por el cual se puede obtener opiniones, conocer actitudes, etc., para poder dar solución a un determinado problema.

En la presente investigación se aplicará la encuesta este medio para recolectar la información de las del sector ferretero

4.6.2. Instrumento1: Cuestionario

Su elaboración consiste en formular preguntas cerradas de alternativa múltiple por escrito, en función de los objetivos e indicadores de la variable a investigarse.

En la presente investigación se realizará preguntas en función de las variables Control Interno y Competitividad en la micro y pequeña empresa.

4.7. Plan de Análisis

La preparación de los datos de la información se terminó con la utilización de la PC, el programa Microsoft Word para la documentación, Excel y la versión 22.0 de SPSS para conteos medibles. Los resultados obtenidos se certificarán con la estructura hipotética y los registros de confianza escritos en los escritos de aprobación de la teoría.

A través de los resultados adquiridos a través de la visión general conectada a los agentes de la organización, la investigación se dirigirá según sus objetivos.

Se registrará la información en los formatos designados, este procedimiento permitió ordenar y sistematizar la información obtenida.

Se elaborará las tablas con la ayuda del programa Excel la cual cuenta con funciones para el conteo sistemáticos de datos.

Se elaborarán los gráficos circulares las cuales estarán como anexo, las cuales ayudaron a percibir a gran escala el resultado final.

Las tablas y gráficos elaborados en Excel, serán trasladados a Word, para su ordenamiento, interpretación y presentación final.

La encuesta necesitaba experimentar una progresión de auditorías, primero por el mentor del Investigador Docente y luego por el Presidente del Comité del Jurado de Investigación, quien fue quien afirmó la legitimidad de la encuesta. Al tener la encuesta oficialmente organizada con las consultas, continuaremos aplicando a través del sistema del estudio adquiriendo los datos que son esenciales para la introducción de los resultados.

4.8. Matriz de Consistencia

TITULO	PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGIA
Caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018	¿Cuál es la caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018?	<p>OBJETIVO GENERAL</p> <p>Describir la caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</p> <ul style="list-style-type: none"> • Describir la caracterización del control interno y la competitividad respecto al Ambiente de Control en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018 • Describir la caracterización del control interno y la competitividad sobre la Evaluación de Riesgos en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018 • Describir la caracterización del control interno y la competitividad referente a las Actividades de Control en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018 • Describir la caracterización del control interno y la competitividad referido a la Información y Comunicación en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018 • Describir la caracterización del control interno y la competitividad concerniente a la Supervisión y Seguimiento en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre - 2018 	<p>Variable</p> <p>Control interno</p> <p>Competitividad</p>	<p>Tipo de Investigación</p> <p>Cualitativo</p> <p>Nivel de Investigación</p> <p>Descriptivo</p> <p>Diseño de Investigación</p> <p>No Experimental</p> <p>Población</p> <p>15 ferreterías</p> <p>Muestra</p> <p>15 ferreterías</p> <p>Técnica</p> <p>Encuesta</p> <p>Instrumento</p> <p>Cuestionario</p>

4.9. Principios Éticos

La Investigación, reconocido por la pequeña escala y las pequeñas organizaciones (MYPE), depende de los estándares morales, desde el principio hasta el punto de vista del autogobierno, donde el individuo elige independientemente de cualquier otra persona que cuide los intereses de los demás para esta situación. ser controlado por los agentes legítimos de las Pymes, sin perjuicio de la regla de clasificación, ya que es propiedad de los datos y garantiza que esté abierto solo al personal aprobado para acceder a dichos datos y calidad inquebrantable, ya que es la "capacidad de un Para desarrollar una capacidad requerida, bajo las condiciones desarrolladas durante un período de tiempo específico, también se consideró la filantropía, que trata de contribuir con otras personas, por ejemplo, estudiantes de estudios superiores, instructores, entre otros, el deber, ya que es la satisfacción de compromisos o cuidado al hacer o elegir algo, o un método para reaccionar que incluye el Conocimiento de que las consecuencias de cumplir o no los compromisos Caerse sobre uno mismo ya que la recopilación de datos se tomará como se nos mostró, lo que se refleja en los últimos resultados.

V. RESULTADOS

5.1. Resultados

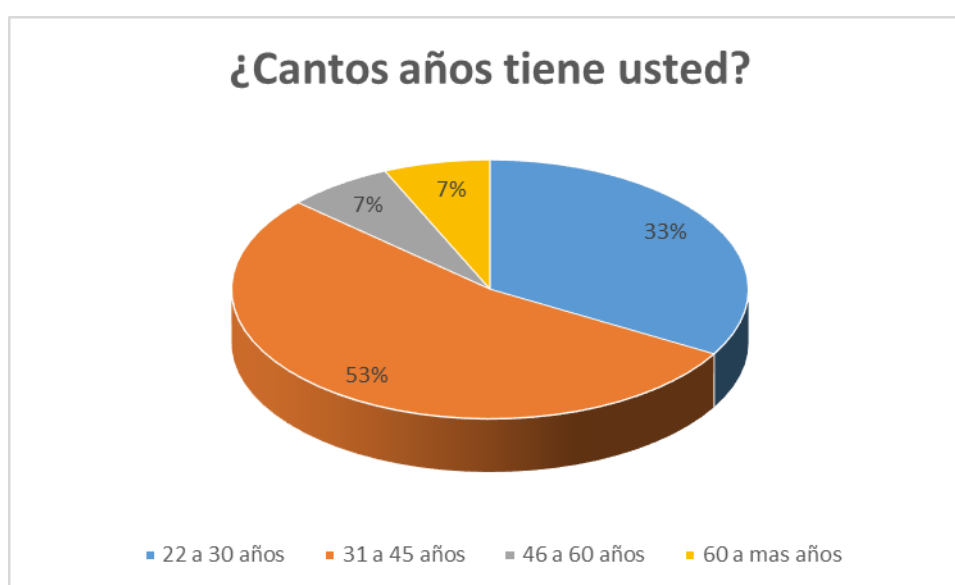
En el presente capítulo se da a conocer el análisis y las respectivas interpretaciones de los resultados obtenidos según las encuestas aplicadas el cual están según los objetivos planteados en la investigación.

Tabla 1

¿Cantos años tiene usted?

Item	Frecuencia	Porcentaje
22 a 30 años	5	33%
31 a 45 años	8	53%
46 a 60 años	1	7%
60 a mas años	1	7%
Total	15	100%

FUENTE: Elaborado según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 1 *¿Cantos años tiene usted?*

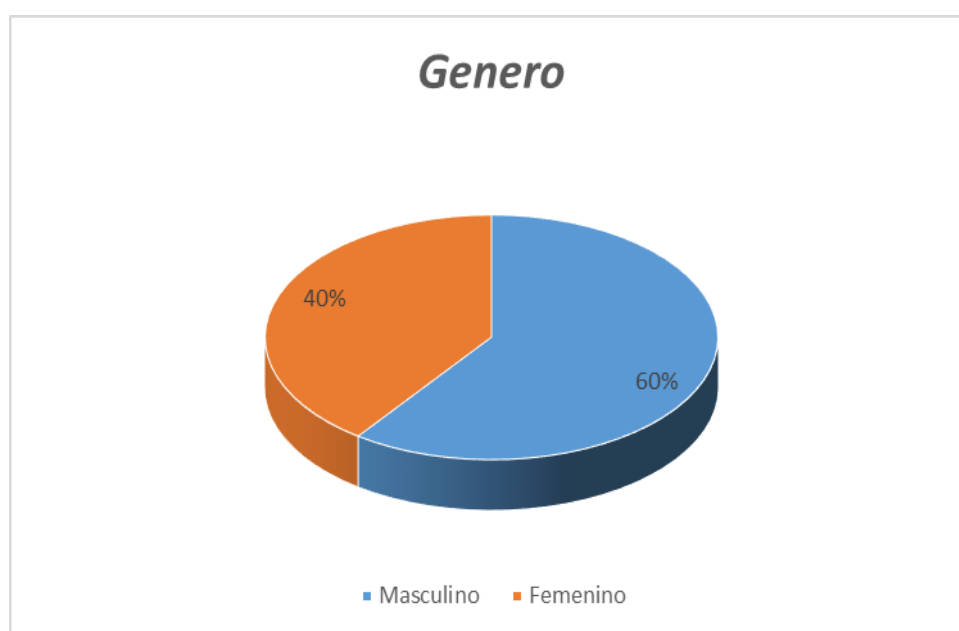
En la tabla y el gráfico 1 exhibe el resultado de la encuesta que del 100%, el 53% tiene entre 31 a 45 años, un 33% de 22 a 30 años, 7% de 46 a 60 años, y un 7% de 60 años más. Esto manifiesta que tienen edades de entre 31 a 45 años.

Tabla 2

Género

Item	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	9	60%
Femenino	6	40%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 2 Género

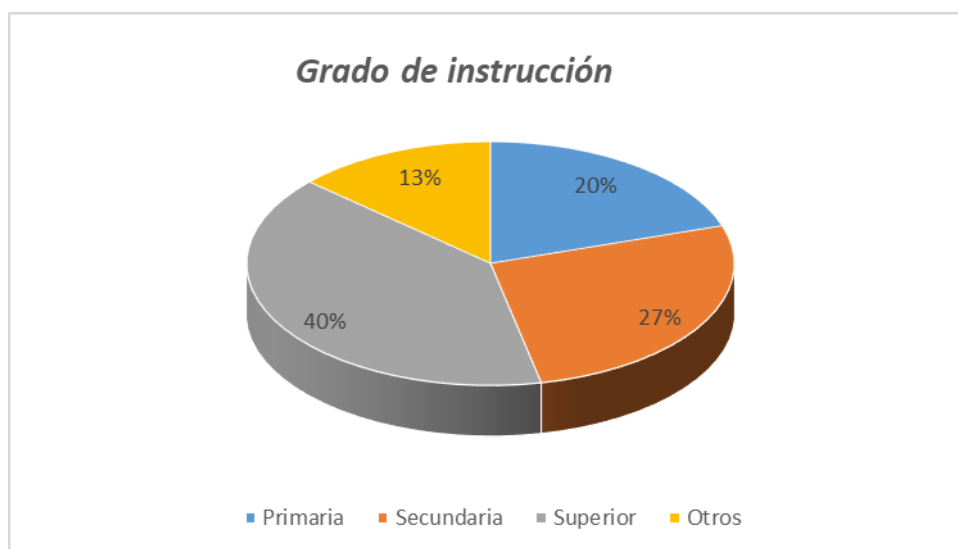
En la tabla y el gráfico 2, señala en los resultados del 100%, el 60 % son varones, y el 40% son mujeres. Esto demuestra que los representantes, son varones.

Tabla 3

Grado de instrucción

Item	Frecuencia	Porcentaje
Primaria	3	20%
Secundaria	4	27%
Superior	6	40%
Otros	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 3 *Grado de instrucción*

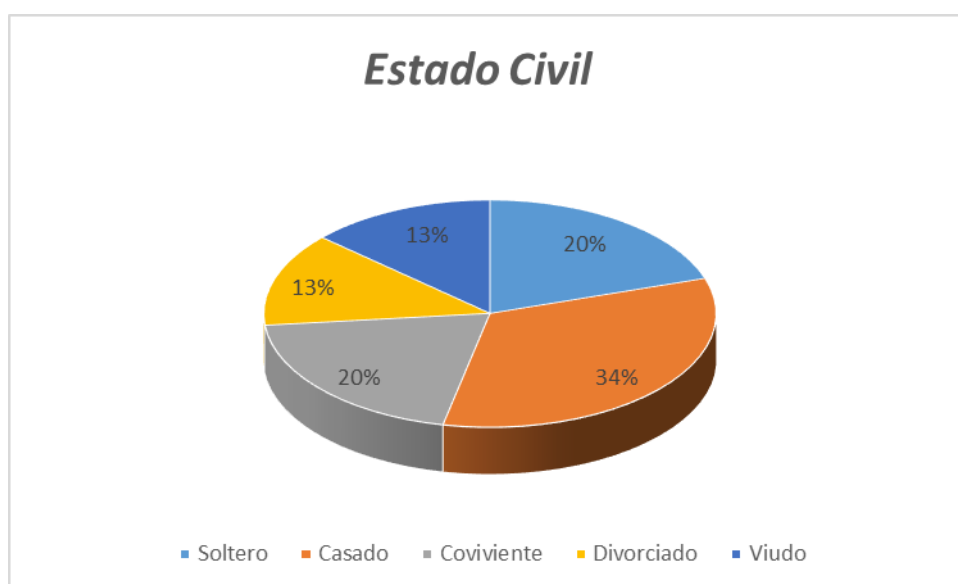
En la tabla y el gráfico 3, señala del 100% de los encuestados, el 40 % tiene grado de estudios superior, un 27% con estudios secundarios, un 20% primaria, y un 13% otros. Esto demuestra que los representantes son con grado de instrucción superior.

Tabla 4

Estado civil

Item	Frecuencia	Porcentaje
Soltero	3	20%
Casado	5	34%
Coviviente	3	20%
Divorciado	2	13%
Viudo	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 4 Estado civil

En la tabla y el gráfico 4, señala que del 100% de los encuestados, el 34 son casados, un 20% a solteros, un 20% a convivientes, un 13% a viudos, y un 13% a solteros.

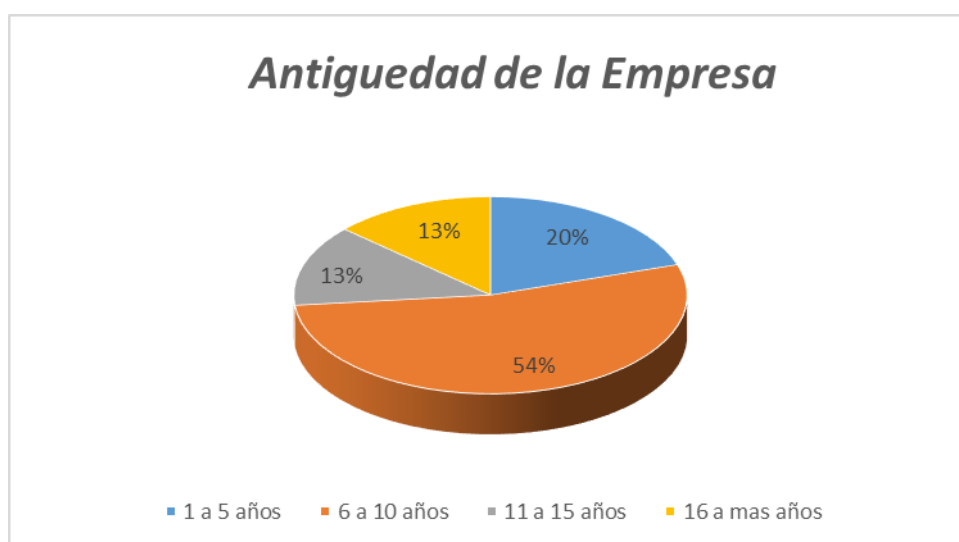
Esto demuestra que los representantes son casados.

Tabla 5

Antigüedad de la Empresa

Item	Frecuencia	Porcentaje
1 a 5 años	3	20%
6 a 10 años	8	54%
11 a 15 años	2	13%
16 a mas años	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 5 Antigüedad de la Empresa

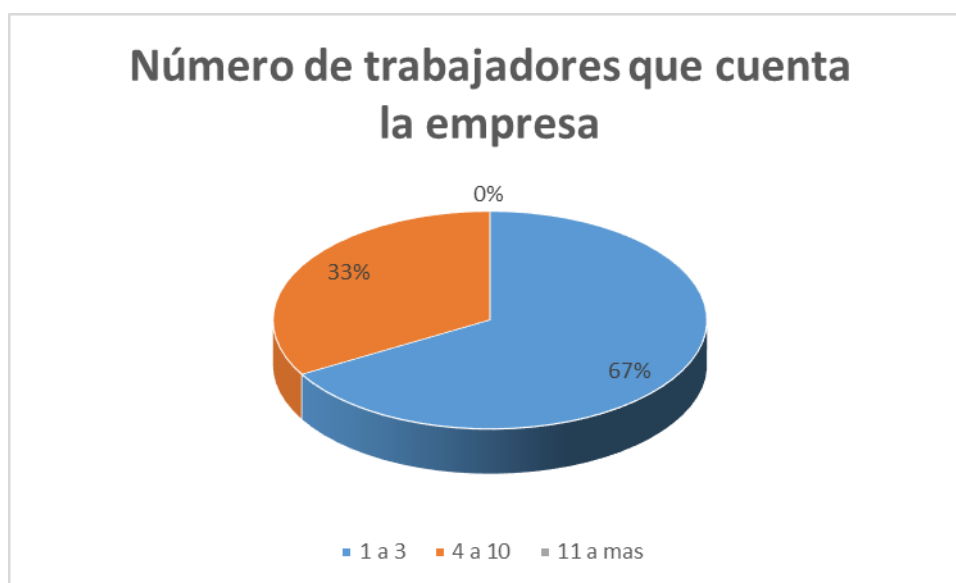
En la tabla y el gráfico 5, señala en los resultados que del 100%, el 54 % tienen la antigüedad entre 6 a 10 años, un 20% de 1 a 5 años, un 13% de 11 a 15 años y un 13% de 16 años a más. Esto demuestra que la antigüedad de la empresa es de 6 a 10 años.

Tabla 6

Número de trabajadores que cuenta la empresa

Item	Frecuencia	Porcentaje
1 a 3	10	67%
4 a 10	5	33%
11 a mas	0	0%
Total	15	100

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 6 *Número de trabajadores que cuenta la empresa*

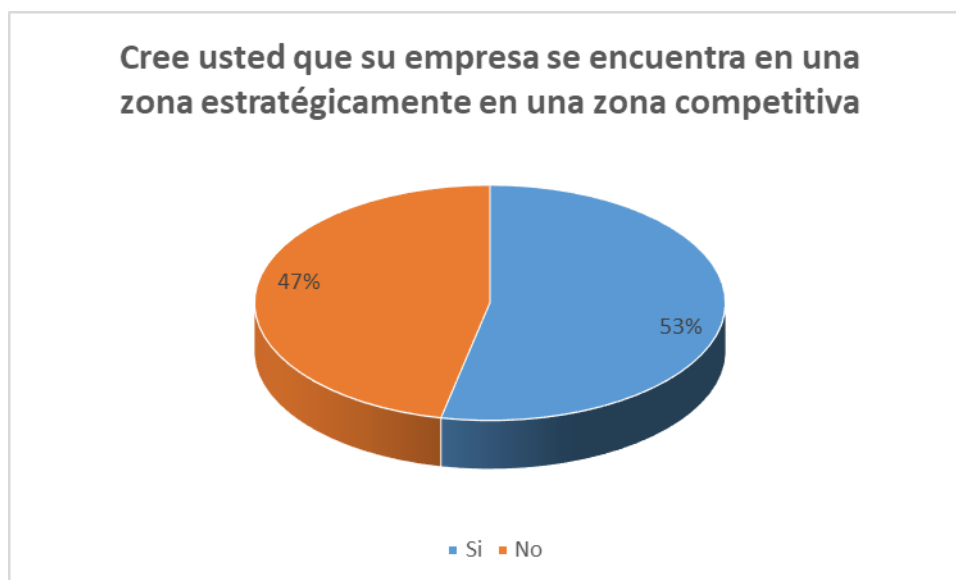
En la tabla y el gráfico 6, se observa que del 100% de los encuestados, el 67% tiene de 1 a 3 trabajadores, un 33% con 4 a 10 trabajadores, y un 0% de 11 a más. Esto demuestra que el número de trabajadores es de 1 a 3.

Tabla 7

Cree usted que su empresa se encuentra en una zona estratégicamente competitiva

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	53%
No	7	47%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 7 *Cree usted que su empresa se encuentra en una zona estratégicamente competitiva*

En la tabla y el grafico 7, señala que del 100% de los encuestados, el 53% representa que la empresa si se encuentra en una zona estratégicamente competitiva, y un 47% que no se ubica en una zona estratégicamente competitiva. Esto demuestra que la empresa si se encuentra en una zona estratégicamente competitiva.

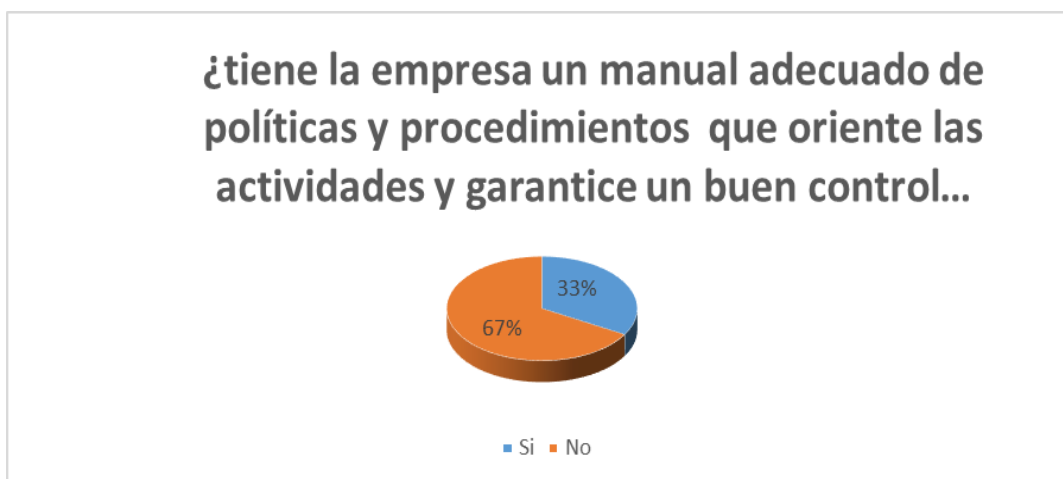
Tabla 8

Referente al Ambiente de Control”

¿Tiene la empresa un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	33%
No	10	67%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 8 *Tiene la empresa un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno*

En la tabla y el grafico 8, Muestra en los resultados del 100%, El 67% declara que la empresa No tiene un buen manual de las regulaciones y los procesos que guíen y garanticen un control adecuado, y el 33% que la organización tiene una buena guía de las pautas y estrategias que realizan las actividades y garantizan un control increíble. Muestra que la empresa ahora no tiene un buen manual de las pautas y estrategias que organizan las actividades y aseguran un control deseable.

Tabla 9

¿Se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	6	40%
No	9	60%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 9 *Objetivos de control interno planificado*

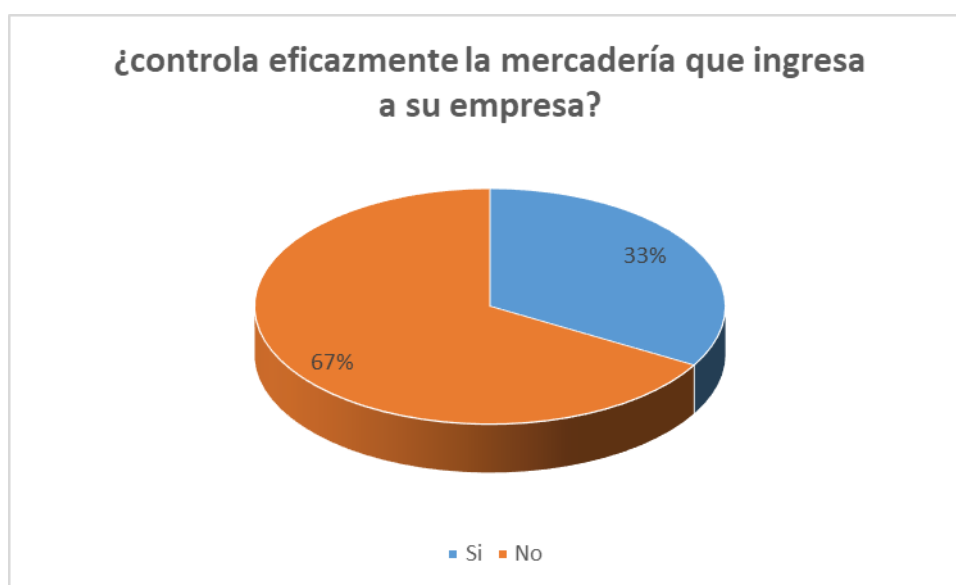
En la tabla y el grafico 9, se puede apreciar que del 100%, el 60% señala que NO se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado, y un 40 % SI se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado. Esto demuestra que NO se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado.

Tabla 10

¿Controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	33%
No	10	67%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 10 *Controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa*

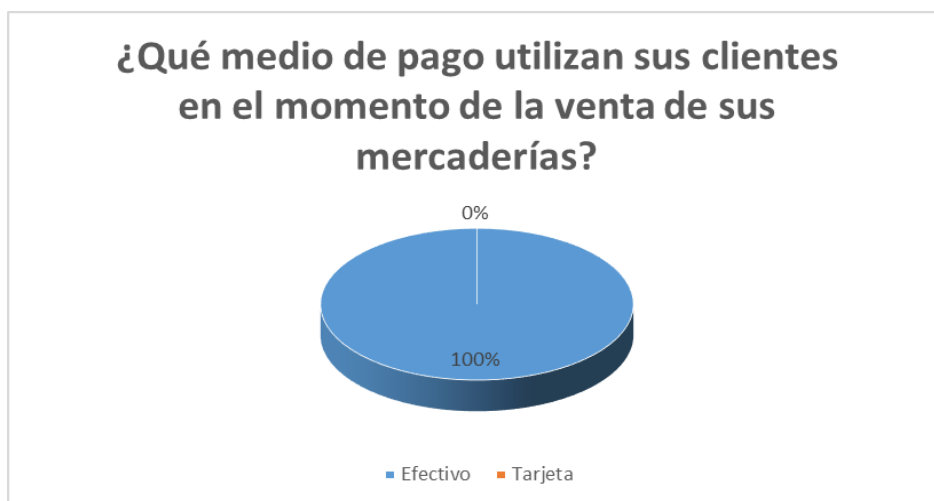
En la tabla y el grafico 10, Muestra en los resultados del 100%, el 67% representa que NO controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa, y un 33 % que SI controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa. Esto demuestra que NO controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa.

Tabla 11

¿Qué medio de pago utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Efectivo	15	100%
Tarjeta	0	0%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 11 Medio de pago utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías

En la tabla y el gráfico 11, Muestra en los resultados del 100%, el 100% representa el medio de pago que utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías es en efectivo.

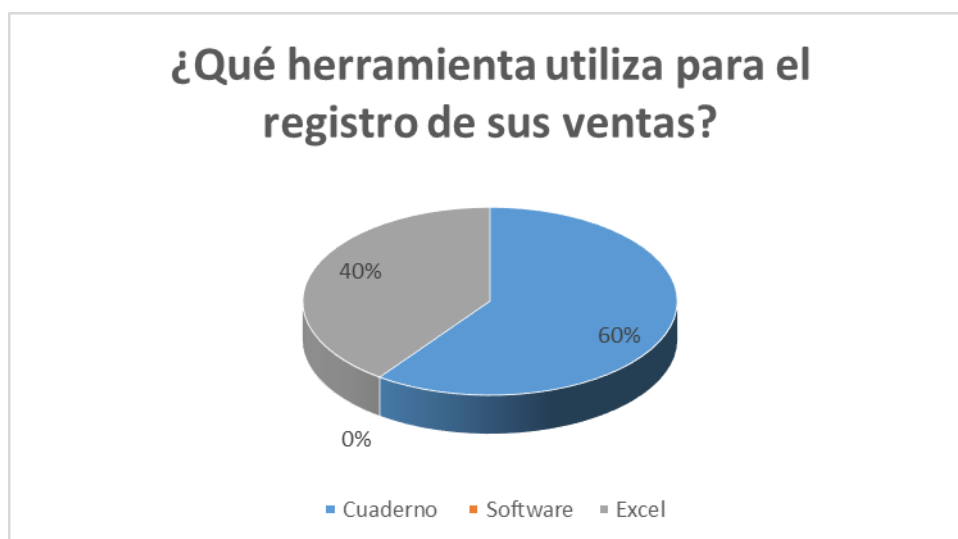
Tabla 12

Referente a la Evaluación de Riesgos

¿Qué herramienta utiliza para el registro de sus ventas?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Cuaderno	9	60%
Software	0	0%
Excel	6	40%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 12 Herramienta que utiliza para el registro de sus ventas

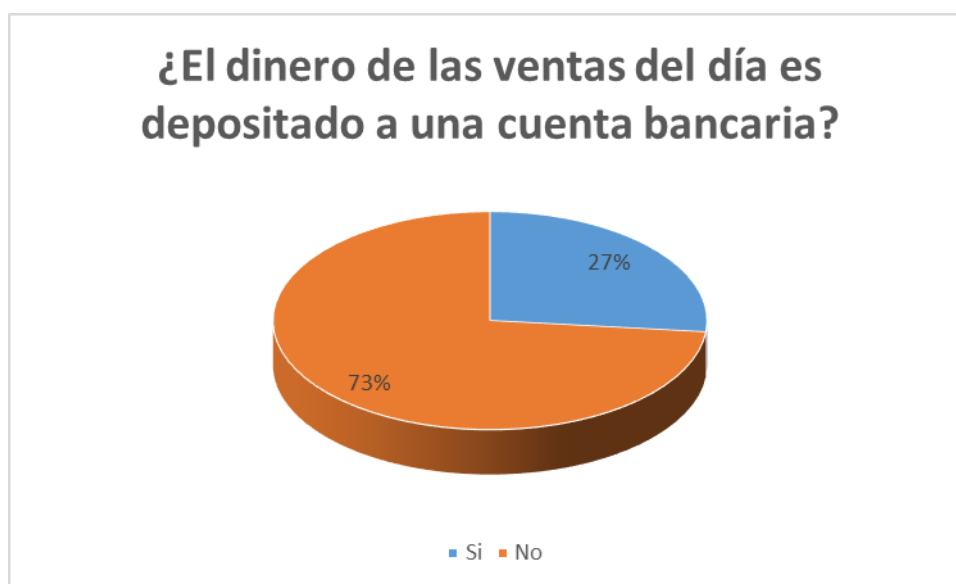
En la tabla y el grafico 12, Muestra en los resultados del 100%, el 60% representa que la herramienta que utilizan para el registro de ventas es el cuaderno, un 40% Excel, y un 0% software. Esto demuestra que para el registro de sus ventas utilizan el cuaderno.

Tabla 13

¿El dinero de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	4	27%
No	11	73%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 13 *El dinero de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria*

En la tabla y el grafico 13, Muestra en los resultados del 100%, el 73% representa que el dinero de las ventas del día NO es depositado a una cuenta bancaria, y un 27% representa que el dinero de las ventas del día SI es depositado a una cuenta bancaria. Esto demuestra que el dinero de las ventas del día NO es depositado a una cuenta bancaria.

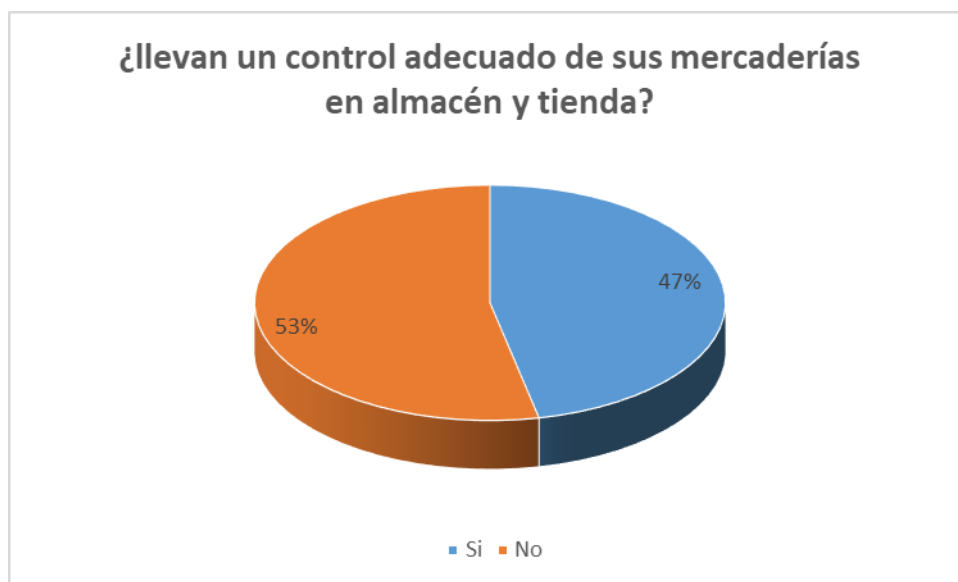
Tabla 14

Referente sobre la Información y Comunicación

¿Llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	7	47%
No	8	53%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 14 Control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda

En la tabla y el grafico 14, Muestra en los resultados del 100%, el 53% representa que NO llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda, y un 47% SI llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda. Esto demuestra que NO llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda.

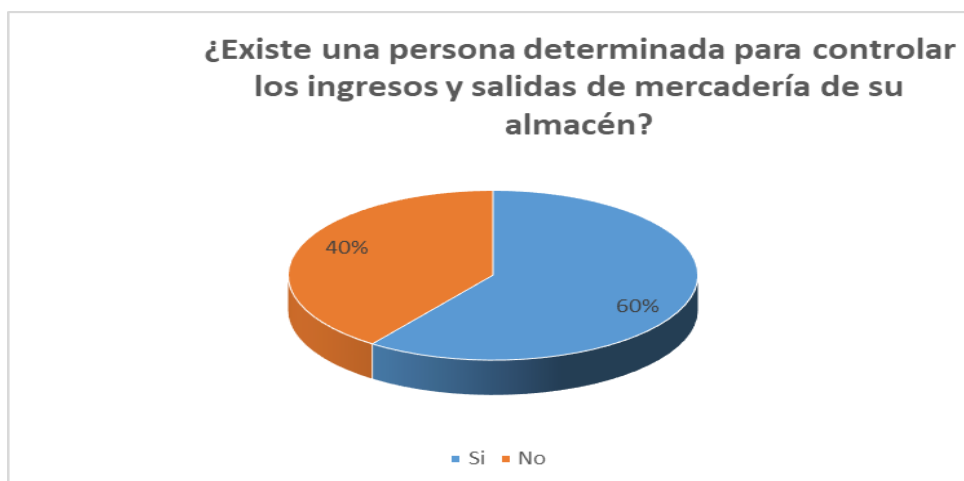
Tabla 15

Referente a la Supervisión y Seguimiento

¿Existe una persona determinada para controlar los ingresos y salidas de mercadería de su almacén?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	9	60%
No	6	40%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 15 *Existe una persona determinada para controlar los ingresos y salidas de mercadería de su almacén*

En la tabla y grafico 15, señala en los resultados que del 100%, el 60% representa que, si existe un personal para el control de kardex de mercaderías y un 40% no Existe ningún personal. Esto demuestra que SI Existe un personal para el control de mercadería.

Tabla 16

¿Existe restricciones de ingreso de personal a la tienda?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	12	80%
No	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 16 *Existe restricciones de ingreso de personal a la tienda.*

En la tabla y el grafico 16, se puede apreciar que, El 80% representa que sí, Hay regulaciones sobre el acceso del personal a la tienda, y el 20% indica que no hay restricciones en la entrada de personal a la tienda. Esto demuestra que seguro que hay regulaciones sobre la entrada de los empleados a la tienda.

Tabla 17

Referente a Actividades de Control Gerencial

¿Se identifican a los clientes potenciales y reales, y se desarrolla marketing para influir en ellos para que de esa manera puedan seguir comprando en su empresa?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	11	73%
No	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 17 Identifican a los clientes potenciales y reales, y se desarrolla marketing para influir en ellos para que de esa manera puedan seguir comprando en su empresa.

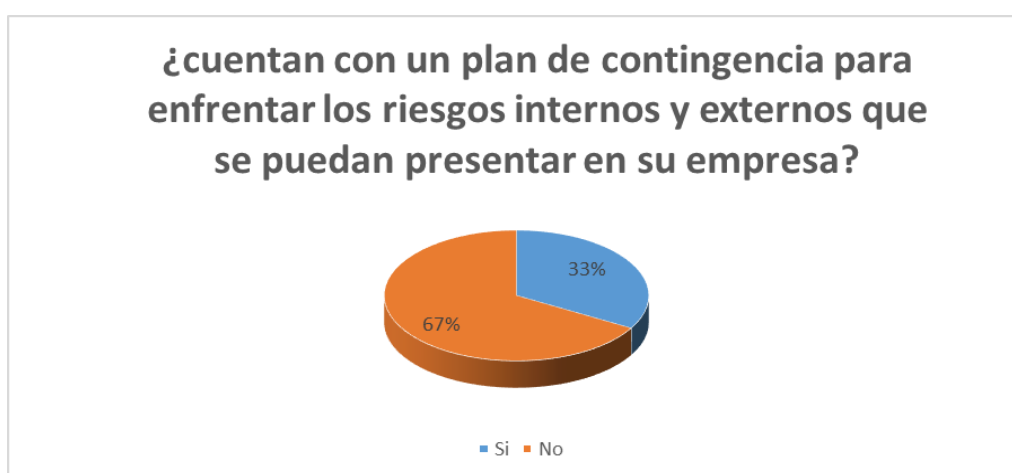
En la tabla y el grafico 17, señala en los resultados que del 100% de los encuetados, el 73% representa que, en el caso de que conozcan la capacidad y los clientes reales, y el marketing evolucione para influir en ellos para que usted siga comprando en su empresa, y el 27% no se da cuenta de la capacidad y los clientes reales, y la publicidad y el marketing evolucionan para persuadirlos a fin de que conserven las compras en su empresa comercial. Esto demuestra que, en caso de que descubran clientes potenciales y reales, y la publicidad avance para persuadirlos de modo que se retenga para comprar en su empresa

Tabla 18

¿Cuentan con un plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	5	33%
No	10	67%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 18 *Plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa.*

En la tabla y el grafico 18, se da el resultado que, el 67% dicen que, NO cuentan con plan de contingencia interior ni exterior en la empresa, y un 33% que SI que se puedan presentar en su empresa. Esto demuestra que NO cuentan con un plan de contingencia de riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa.

Tabla 19

¿Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	20%
No	4	27%
Aveces	5	33%
Nunca	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 19 *Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes.*

En la tabla y el grafico 19 Nos da resultados que del 100%, el 33% representa a veces Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes, un 27% No Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes, un 20% SI Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes, y un 20% nunca Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus. Esto demuestra que a veces Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes.

Tabla 20

¿Existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona?

Item	Frecuencia	Porcentaje
Si	8	53%
No	7	47%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 20 *Existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona*

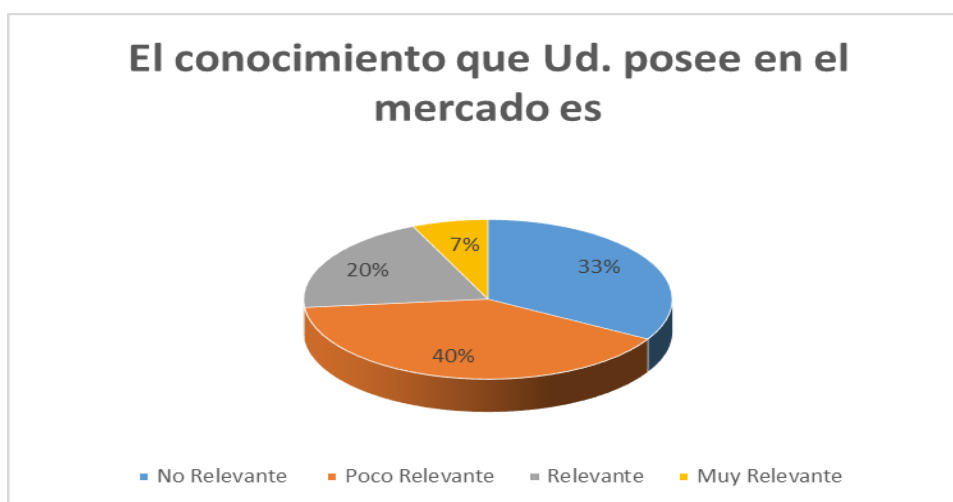
En la tabla y el gráfico 20, señala los resultados que, el 53% representa eso, SI hay un intercambio verbal suficientemente bueno entre su trabajador y su persona, y el 47% dice que NO hay una conversación suficientemente buena entre su trabajador y su persona. Esto sugiere que SI hay un intercambio verbal adecuado entre sus trabajadores y su persona.

Tabla 21

El conocimiento que Ud. posee en el mercado es:

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	5	33%
Poco Relevante	6	40%
Relevante	3	20%
Muy Relevante	1	7%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 21 *El conocimiento que Ud. posee en el mercado es*

En la tabla y el gráfico 21, se observa que, el 40 % representa que, El conocimiento que posee en el mercado es poco relevante, un 33 % que El conocimiento que posee en el mercado es no relevante, el 20 % representa que, El conocimiento que posee en el mercado es relevante, un 7 % que El conocimiento que posee en el mercado es muy relevante. Esto demuestra que El conocimiento que posee en el mercado es poco relevante.

Tabla 22

La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es

Ítem	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	2	13%
Poco Relevante	6	40%
Relevante	5	33%
Muy Relevante	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 22 *La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es*

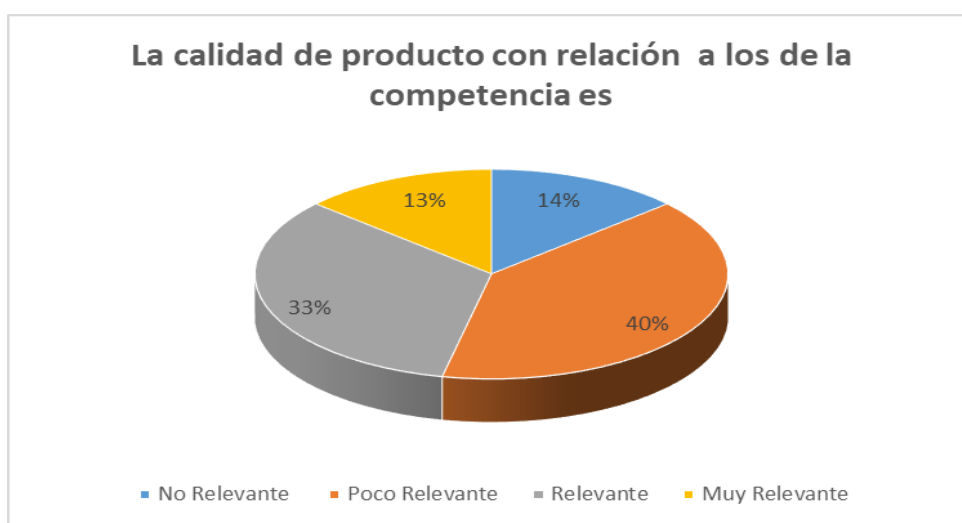
En la tabla y el gráfico 22, Muestra en los resultados del 100%, El 40% representa que, el advenimiento de nuevos servicios o productos en 2019 es poco relevante, el 33%. La creación de los últimos servicios o productos en 2019 es aplicable, el 14% representa. El advenimiento de nuevos productos o servicios en 2019 no siempre es aplicable. 13% La introducción de servicios o productos recientes en 2019 puede ser muy aplicable. Esto demuestra que la llegada de productos o servicios recientes en 2019 es de poca relevancia.

Tabla 23

La calidad de producto con relación a los de la competencia es

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	2	14%
Poco Relevante	6	40%
Relevante	5	33%
Muy Relevante	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 23 *La calidad de producto con relación a los de la competencia.*

En la tabla y el gráfico 23, aparece en las consecuencias del 100%, el 40% habla de eso, lo fantástico del artículo en relación con los del desafío no es extremadamente significativo, el 33% es el alto calibre del artículo como En la medida en que los desafíos son importantes, el 14% habla de lo aceptable del elemento cuando no está conectado con el desafío, y el 13% de la exención del elemento en cuanto a los de la resistencia es pertinente. Esto recomienda que el alto calibre del elemento con respecto a los de la resistencia no sea realmente material.

Tabla 24

Considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	4	27%
Poco Relevante	5	33%
Relevante	3	20%
Muy Relevante	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Gráfico 24 *Considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal*

En la tabla y el gráfico 24, muestra en los resultados del 100%, el 33% afirma que, considera que hay una conexión excesiva entre su liderazgo y la productividad del equipo de trabajadores no es relevante, el 27% considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad de la fuerza laboral no siempre es relevante, 20% considera que existe una conexión excesiva entre su administración y la productividad del personal relevante, y 20%. Tenga en cuenta que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal podría ser muy relevante. Esto muestra que él considera que puede haber una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del grupo de trabajadores no es muy aplicable.

Tabla 25

La productividad de mi recurso humano es

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	3	20%
Poco Relevante	3	20%
Relevante	6	40%
Muy Relevante	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 25 *La productividad de mi recurso humano es*

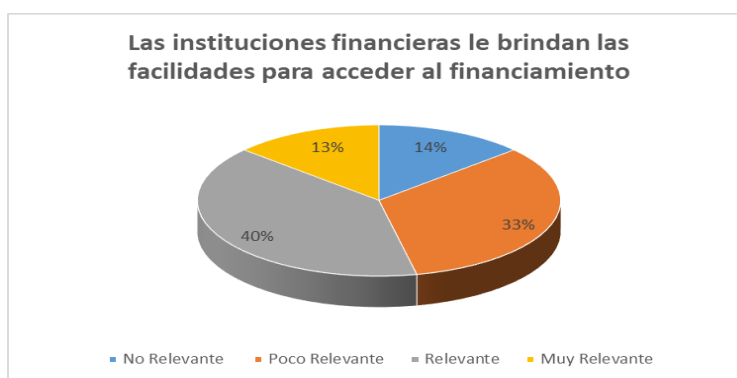
En la tabla y el grafico 25, Muestra en los resultados del 100%, el 40% representa que, La productividad de mi recurso humano es relevante, un 20 % Considera La productividad de mi recurso humano es no relevante, el 20 % La productividad de mi recurso humano es poco relevante, y un 20 % La productividad de mi recurso humano es muy relevante. Esto demuestra que Considera la productividad de mi recurso humano es relevante.

Tabla 26

Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	2	14%
Poco Relevante	5	33%
Relevante	6	40%
Muy Relevante	2	13%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 26 Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento

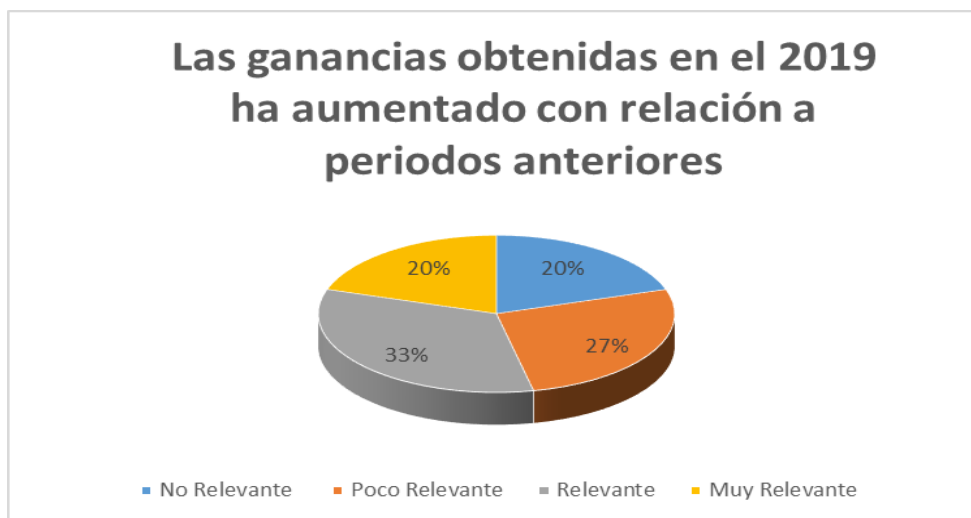
En la tabla y el cuadro 26, aparece en las consecuencias del 100%, el 40% habla de eso, las organizaciones financieras que dan a las oficinas para acceder a la financiación son significativas, el 33% considera que los establecimientos financieros dan oficinas para acceder a la financiación no es aplicable, 14% representa a las instituciones financieras le brindan facilidad para en financiamiento, y 13%. Las fundaciones relacionadas con el dinero que otorgan a las oficinas para acceder a financiamiento son extremadamente pertinentes. Esto demuestra que Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento es relevante.

Tabla 27

La ganancia obtenida en el 2019 ha aumentado con relación a periodos anteriores

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	3	20%
Poco Relevante	4	27%
Relevante	5	33%
Muy Relevante	3	20%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 27 *Las ganancias obtenidas en el 2019 ha aumentado con relación a periodos anteriores*

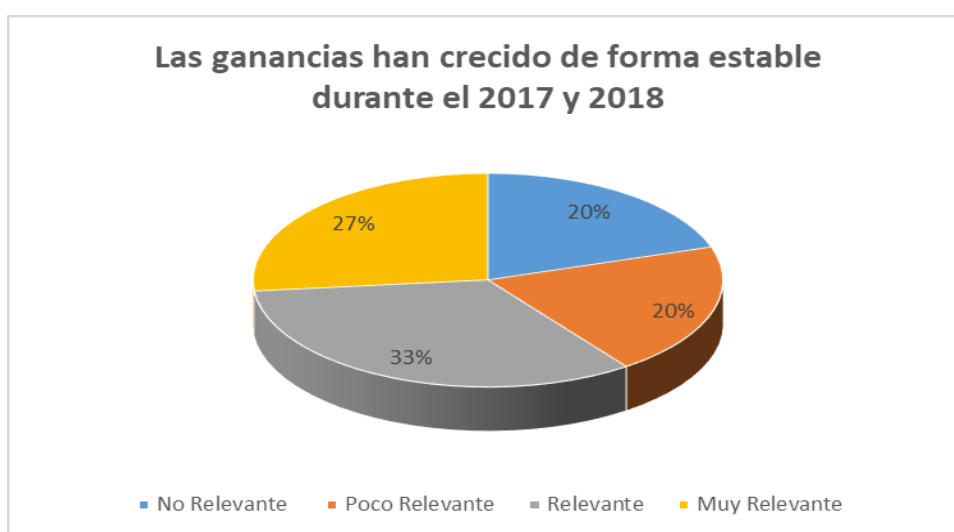
En la tabla y el gráfico 27, aparece en las secuelas del 100%, el 33% habla de eso. Las adiciones obtenidas en 2019 se expandieron en relación con los períodos pasados, y el 27% se consideraron. Los aumentos obtenidos en 2019 se expandieron en relación a períodos anteriores de una manera menos significativa, 20% de manera no pertinente y 20% de manera aplicable. Esto demuestra que las adiciones adquiridas en 2019 se han expandido en relación con periodos pasados de manera significativa.

Tabla 28

Las ganancias han crecido de forma estable durante el 2017 y 2018

Item	Frecuencia	Porcentaje
No Relevante	3	20%
Poco Relevante	3	20%
Relevante	5	33%
Muy Relevante	4	27%
Total	15	100%

Fuente: Elaborada según resultados de la encuesta realizada.



Fuente: Elaborado según resultados de la tabla.

Grafico 28 *Las ganancias han crecido de forma estable durante el 2017 y 2018*

En la tabla el gráfico 28, aparecen en las consecuencias del 100%, el 33% habla de eso, los ingresos se han desarrollado constantemente durante 2017 y 2018 de una manera aplicable, el 27% considera que las ganancias se han desarrollado de manera estable durante 2017 y 2018 de todas las formas extremadamente significativas, el 20% de manera no importante y el 20% de manera no pertinente. Esto demuestra que los beneficios se han desarrollado de manera consistente durante 2017 y 2018 de todas las formas significativas.

5.2. Análisis y Discusión de Resultados.

Dávila, (2016) El control interno de los inventarios es de suma importancia para todas las organizaciones en general, ya que permite evitar y distinguir errores, extorsiones y robos en varias regiones de organizaciones, al igual que la utilización eficiente y eficaz de las fuentes de datos, y los activos lucrativos, y de esta manera limitan los peligros; lo que permite así una mejora en el beneficio e intensidad del equivalente. En este sentido, la ejecución de un control interno suficiente de los inventarios es un componente clave en cualquier asociación, ya que permite obtener procedimientos competentes.

Huancas, (2017) Respecto a las empresas miniaturizadas e independientes: la mayoría son organizaciones juveniles, tienen en algún lugar entre 01 y 20 especialistas, el 80% no ofrece importancia a las reseñas. Con respecto a los delegados: la mayoría son hombres, jóvenes entre 31 y 40 años, no tienen educación avanzada. En cuanto al control: empresario-propietario y trabajadores no hay nada digno de mencionar la relación, lo que confirma una frágil condición de control, numerosos especialistas no tienen la menor idea acerca de los estándares de control, y mucho menos ponen en práctica el código de la moral empresarial; Muchos Mypes van en un grado limitado con peligro para la junta; tienen deficiencias en sus ejercicios de control, además, los Mypes aceptan las tuercas y los pernos de datos y correspondencia, demostrando deficiencias en la verificación y supervisión. Por fin.

Roncal, (2018) A través del presente examen, comprobamos lo principal que es el control interno en la escala miniaturizada y las pequeñas organizaciones, no hace ninguna diferencia el movimiento al que se dedican, sin embargo, el tipo de supervisión, la motivación detrás Por eso es vital una disposición suficiente de control interno que les permita conocer su nivel de competencia y adecuación en cuanto a su rentabilidad.

Concluyo también que no tiene un manual adecuado que oriente las actividades para un buen control, no cumple los objetivos de control interno, no controla eficazmente la mercadería que ingresa las ventas de sus mercaderías en efectivo, pero si para el registro de ventas es el cuaderno, el dinero de las ventas del día no es depositado a una cuenta bancaria no llevan un control adecuado pero si existe una persona para controlar los ingresos y salidas, si existe restricciones de ingreso de personal se desarrolla marketing ya que no cuentan con un plan de contingencia los riesgos internos y externos a veces evalúa la calidad del servicio, existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona, el conocimiento que posee en el mercado es poco relevante, La creación de nuevos servicios en el 2019 es poco relevante, considera que existe una alta conexión entre su liderazgo, su productividad de mi recurso humano es relevante, financieras le brindan al financiamiento es relevante, las ganancias obtenidas en el 2019 ha aumentado el 2017 y 2018 de forma relevante.

VI.- CONCLUSIONES.

6.1. Conclusiones

PRIMERO. - Referente al perfil del representante legal de la empresa, el 53% tienen de 31 a 45 años, el 60 % es sexo masculino, el 40 % con grado de instrucción superior referente a las características de las micro y pequeña empresa el 54 % es de antigüedad de 6 a 10 años, el 67% tiene de 1 a 3 trabajadores, el 60 % su MYPE es informal, el 53% encuentra en una zona estratégicamente competitiva.

SEGUNDO.- Referente al control interno en el **ambiente de control**, el 67 % no tiene un manual adecuado que oriente las actividades y garantice un buen control, el 60% no cumple los objetivos de control interno planifica, el 67% representa que no controla eficazmente la mercadería que ingresa, **Referente a la Evaluación de riesgo** el 100% utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías es en efectivo, el 60% **Referente a la Información y Comunicación**, utilizan para el registro de ventas es el cuaderno, el 73% el dinero de las ventas del día no es depositado a una cuenta bancaria, **Referente a la Supervisión y Monitoreo**, el 53 % no llevan un control adecuado de sus mercaderías, el 60% si existe una persona para controlar los ingresos y salidas de mercadería de su almacén, **Sobre actividades de control gerencial**, el 80% si existe restricciones de ingreso de personal a la tienda, el 73% se desarrolla marketing para influir, el 67%, no cuentan con un plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa, el 33% a veces evalúa la calidad del servicio, el 53%, si existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona.

TERCERO.- Referente a la competitividad empresarial, el 40 %, el conocimiento que posee en el mercado es poco relevante, el 40 %, La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es poco relevante, el 40 % es poco relevante, el 33% representa considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad, el 40% su productividad de mi recurso humano es relevante, el 40%, las instituciones financieras le brindan al financiamiento es relevante, el 33%, Las ganancias obtenidas en el 2019 ha aumentado el 2017 y 2018 de forma relevante.

RECOMENDACIONES

Respecto al representante de las MYPE

- Incentivar e Impulsar a los jóvenes tanto varones y mujeres a crear empresa con los estudios necesarios y adecuados para ello.
- Actualizarse de manera consecutiva en temas de formación empresarial y formación laboral.
- Trabajar en mejorar el modelo prospecto empresarial.
- Imitar MYPES de gran prestigio.

Respecto al control interno

- Crear un manual adecuado que oriente las actividades y garantice un buen control de la MYPE.
- Desarrollar planes de contingencia para enfrentar riesgos internos y externos que amenacen a la MYPE.
- Tener mayor comunicación con sus trabajadores para llevar un buen control en sus ventas.
- Supervisar actividades de gran importancia en la MYPE.
- Evaluar consecutivamente la calidad de servicio de sus trabajadores hacia sus clientes.

Respecto a la competitividad

- Realizar estudios de mercado y así adecuarse a los cambios que habrá en un futuro.
- Desarrollar las capacidades de los colaboradores de las MYPE, para solucionar problemas empresariales y/o laborales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Álvarez, K. D. (2018). *El crédito financiero y su relación con el desarrollo de las MYPES del sector comercio de la ciudad de Tarapoto, San Martín*. Tesis , Upeeu . Recuperado el 07 de Noviembre de 2018, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1274>
- Arias, R. A. (2017). *Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro distribuidoras de pollos para el consumo humano en el mercado La Perla, Chimbote, 2015*. Recuperado el 12 de enero de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3251>
- Dávila, J. R. (2016). *Caracterización del control interno de inventario de las empresas comerciales de Ferretería del Perú: Caso MALPISA E.I.R.L. Trujillo, 2016*. Recuperado el 12 de enero de 2018 , de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/497>
- García, E. G. (2016). *Los mecanismos de control interno administrativo del área de almacén de las empresas del sector comercio – rubro ferretero en la ciudad de Piura y su impacto en los resultados de gestión del año 2015*. Recuperado el 15 de enero de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1031>
- Gonzales, B. C. (2018). *Caracterización del control interno de inventarios de la empresa comercial de Ferretería Fecosur S.A.C. - Juliaca, 2018*. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2628>
- González, J. S. (2015). *Sistemas de control interno*. doi:<https://translate.google.com.pe/translate?hl=es&sl=en&tl=sl&u=https%3A%2F%2Fbooks.google.com.pe%2Fbooks%3Fid%3DNM1wAQAACAAJ%26dq%3Dcontrol%2Binterno>
- Guevara, C. E. (2018). *Caracterización de la rentabilidad y competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de ferreterías de la AV. Graú sector*

- Oeste- Piura: 2015. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/3775>
- Huancas, A. H. (2018). *Caracterización del control interno y la gestión empresarial en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro compra y venta de pasamanería, del distrito de Callería, 2016*. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4951>
- Larico, R. G. (2018). *Caracterización del control interno y la competitividad empresarial en la micro y pequeña empresa del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca año 2018*. Recuperado el 29 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2625>
- Luque, A. T. (2017). *Influencia de las Fuentes de Financiamiento en el Desarrollo Económico de las Mypes del Sector Servicio - Plantas Procesadoras y Concentradoras de Mineral, Mina la Rinconada 2016*. UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN. Recuperado el 05 de Noviembre de 2018, de <http://repositorio.upeu.edu.pe/handle/UPEU/1050>
- Martínez, A. F. (2015). *La liberalización de los mercados y el fomento de la competitividad como elementos del desarrollo económico de la región de Antioquia, Colombia.El caso del sector textil-confeción (1991-2010)*. TESIS DOCTORAL, UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID.
doi:<http://eprints.ucm.es/29743/1/T35982.pdf>
- Martinez, D. B. (2017). *El control interno en las entidades locales: El Control Financiero*. CreateSpace Independent Publishing Platform, 2017. Recuperado el 12 de Enero de 2019
- Monzon, C. T. (2016). *Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio, rubro ferretería del mercado Las Malvinas de Chimbote, 2013*. Recuperado el 13 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1395>
- Moreno, D. Y. (2015). *Derecho del control fiscal y del control interno*. (2. Grupo Editorial Ibáñez, Ed.) Recuperado el 13 de enero de 2019, de

[https://books.google.com.pe/books?id=ZpUVDQEACAAJ&dq=control+inter
no&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj69uHAtovgAhVlh-
AKHUS0A4s4ZBDoAQg0MAM](https://books.google.com.pe/books?id=ZpUVDQEACAAJ&dq=control+interno&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwj69uHAtovgAhVlh-AKHUS0A4s4ZBDoAQg0MAM)

- Paucar, C. E. (2018). *Caracterización del control interno en la gestión administrativa y financiera de las entidades sin fines de lucro del Perú: caso empresa municipal de agua potable y alcantarillado de Coronel Portillo sociedad anónima, 2017*. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/2429>
- Perez, E. R. (2018). *Caracterización del control interno en las empresas del sector comercio del Perú: caso empresa ferretería Santa S.A.C. de Chimbote, 2015*. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1874>
- Quilcate, A. K. (2014). *Influencia de las fuentes de financiamiento en el desarrollo de las Mypes del distrito de San José, Lambayeque en el periodo 2010-2012*. LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS, USAT , Lambayeque. Recuperado el 06 de Noviembre de 2018 , de <http://tesis.usat.edu.pe/handle/usat/88>
- Riapira, E. M. (2016). *Planificación estratégica y niveles de competitividad de las Mipymes del sector comercio en Bogotá*. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <https://doi.org/10.1016/j.estger.2014.08.001>
- Rice, A. B. (2013). El papel de la Ventaja Competitiva en el desarrollo económico de los países. 28(69). doi:<http://www.analisiseconomico.azc.uam.mx/index.php/rae/article/view/144>
- Roncal, T. A. (2018). *Caracterización del control interno de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa “Ferretería Abanto”, de Cajamarca, 2017*. Recuperado el 14 de enero de 2018, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5933>

Vidal, J. F. (2016). *Caracterización de la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio-rubro venta minorista de ropa para niños del centro comercial galerías Alfa de Chimbote, año 2013*. Recuperado el 30 de Junio de 2019, de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/38>

Anexos



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

INSTRUCCIÓN:

El presente cuestionario tiene por finalidad recoger información acerca de las micro y pequeñas empresas para desarrollar el trabajo de investigación Titulado. “Caracterización del control interno y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del sector comercio rubro ferreterías del distrito de Juliaca caso: Jr. 8 de noviembre – 2018”

DATOS INFORMATIVOS

Perfil del representante legal de la empresa

1.1 ¿Cantos años tiene usted?

De 22 a 30 () De 31 a 45 ()
De 46 a 60 () De 60 a más ()

1.2 Género: M () F ()

1.3. Grado de instrucción

Primaria () secundaria () superior () otros ()

1.4. Estado civil

Soltero () Casado () Conviviente () Divorciado () Viudo ()

II. Perfil de la empresa del sector comercio rubro ferretería.

2.1 Antigüedad de la empresa

De 1 a 5 años ()

De 6 a 10 años ()

De 11 a 15 años ()

De 16 a más ()

2.2. Número de trabajadores que cuenta la empresa

De 1 a 3 ()

De 4 a 10 ()

De 11 a más ()

2.3. ¿Cree usted que su empresa se encuentra en una zona estratégicamente en una zona competitiva?

Si () No ()

III. Control interno

Referente al Ambiente de Control

3.1 ¿tiene la empresa un manual adecuado de políticas y procedimientos que oriente las actividades y garantice un buen control interno?

Si ()

No ()

3.2. ¿se cumple en su empresa los objetivos de control interno planificado?

Si ()

No ()

3.3. ¿controla eficazmente la mercadería que ingresa a su empresa?

Si ()

No ()

3.4. ¿Qué medio de pago utilizan sus clientes en el momento de la venta de sus mercaderías?

Efectivo ()

Tarjeta ()

Referente a la Evaluación de Riesgos

3.5. ¿Qué herramienta utiliza para el registro de sus ventas?

Cuaderno () software () Excel ()

3.6. ¿El dinero de las ventas del día es depositado a una cuenta bancaria?

Si () No ()

Referente Sobre la Información y Comunicación

3.7. ¿llevan un control adecuado de sus mercaderías en almacén y tienda?

Si () No ()

Referente a la Supervisión y Seguimiento

3.8. ¿Existe una persona determinada para controlar los ingresos y salidas de mercadería de su almacén?

Si () No ()

3.9. ¿Existe restricciones de ingreso de personal a la tienda?

Si () No ()

Referente a Actividades de Control Gerencial

3.10. ¿se identifican a los clientes potenciales y reales, y se desarrolla marketing para influir en ellos para que de esa manera puedan seguir comprando en su empresa?

Si () No ()

3.11. ¿cuentan con un plan de contingencia para enfrentar los riesgos internos y externos que se puedan presentar en su empresa?

Si () No ()

3.12. ¿Se evalúa la calidad del servicio que brinda su personal a sus clientes?

Si () No ()

A veces ()

Nunca ()

3.13. ¿existe una adecuada comunicación entre sus trabajadores y su persona?

Si ()

No ()

III.- Referente a la variable competitividad

4.1. El conocimiento que Ud. posee en el mercado es

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.2. La creación de nuevos productos o servicios en el 2019 es

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.3. La calidad de producto con relación a los de la competencia es

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.4. Considera que existe una alta conexión entre su liderazgo y la productividad del personal

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.5. La productividad de mi recurso humano es

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.6. Las instituciones financieras le brindan las facilidades para acceder al financiamiento

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.7. La ganancia obtenida en el 2019 ha aumentado con relación a periodos anteriores

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()

4.8. Las ganancias han crecido de forma estable durante el 2017 y 2018

No relevante ()

Poco relevante ()

Relevante ()

Muy relevante ()