

**UNIVERSIDAD CATOLICA ANGELES DE
CHIMBOTE**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES,
FINANCIERAS Y ADMINISTRATIVAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE
CONTABILIDAD**

**CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
SERVICIO RUBRO PLANTAS EMPACADORAS DE
CEBOLLA, REGIÓN TUMBES 2016**

**INFORME FINAL PARA OPTAR EL TÍTULO
PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO.**

**AUTOR
BACH. BERMEO OVIEDO CARMEN FRESDEVINDA**

**ASESORA
Cpcc. NELLY ALICIA GUEVARA DELGADO**

**TUMBES-PERÚ
2017**

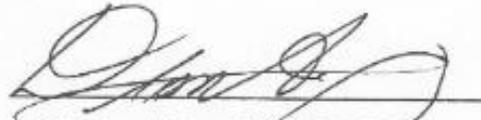
TITULO

**CARACTERIZACIÓN DE LA RENTABILIDAD DE
LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA DEL SECTOR
SERVICIO RUBRO PLANTAS EMPACADORAS DE
CEBOLLA, REGIÓN TUMBES 2016**

JURADO CALIFICADOR

PRESIDENTE (DAR)

:


Mgtr Donald Errol Savitzky Mendoza

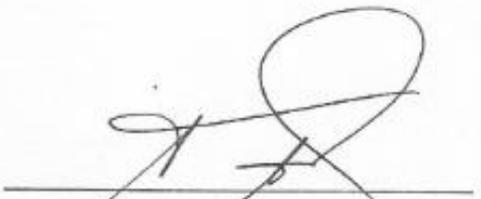
MIEMBRO

:


Mgtr Christian Ivan Cordova Purizaga

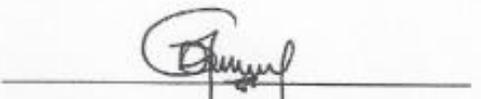
MIEMBRO

:


Mgtr Jannyna Reto Gómez

ASESOR

:


CPCC. Nelly Alicia Guevara Delgado

DEDICATORIA

A Dios todo poderoso, quien con su infinita misericordia supo guiarme y darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas de la vida.

A mis Abuelos; porque después de Dios fueron padres y siempre me guiaron para ser mejor, con su amor, respeto y con bastante apoyo incondicional, confianza y esfuerzo desearon que llegue a cumplir mis metas para ser mejor cada día.

AGRADECIMIENTO

A Dios, por permitirme llegar con buena salud, a este momento en mi vida profesional, por darme lo necesario para seguir avanzando en mi día a día, por mostrándome su infinita bondad y amor, por levantarme cuando sentía caía y por ser mi gran inspiración para continuar de mi vida.

A mi familia que de alguna y otra forma han estado conmigo. A mis amigos y compañeros de trabajo que me dieron aliento y apoyo incondicional.

A la Universidad católica los ángeles de Chimbote (ULADECH), a mi docente tutor de tesis, por su gran apoyo académico que me brindo para culminar mi tesis.

PRESENTACIÓN

Este trabajo de investigación tiene como tema principal caracterizar la rentabilidad de la micro y pequeña empresa sector servicio rubro empacadoras de cebolla en la región de Tumbes año 2016, teniendo como objetivo general, determinar y describir las principales características de la rentabilidad económica financiera de la Micro y Pequeña Empresa del sector servicio rubro plantas empacadoras de Cebolla, Región Tumbes. Este trabajo se ha realizado a través de una investigación cuantitativa, de tipo descriptivo no experimental, con la aplicación de una encuesta a los propietarios de la tres (03) empacadoras de cebolla registradas en Tumbes ante las oficinas del SENASA. Obteniendo un resultado del 34 % que manifiesta que aumentado en un 5% a 20%, un 33% manifiesta que aumentado en un 20% a 40% y otro 33% que aumentado en un 41% a 60%.del 100%, donde permite deducir que la rentabilidad económica financiera es favorable para la micro y pequeña empresa dedicada al rubro del servicio de empacadoras de cebolla, teniendo como antecedente que los tres años anteriores no se brindaba este servicio de empacado.

Palabra Clave: MYPES, Rentabilidad, Empacadoras

ABSTRACT

The main theme of this research work is to characterize the profitability of the micro and small business sector onion packaging service in the Tumbes region of 2016, with the general objective of determining and describing the main characteristics of the economic and financial profitability of the Micro and Small Company of the service sector, packing plants of Cebolla, Tumbes Region. This work has been carried out through quantitative research, of a non-experimental descriptive type, with the application of a survey to the owners of the three (03) onion balers registered in Tumbes before the SENASA offices. Obtaining a result of 34% that shows that increased by 5% to 20%, 33% said that increased by 20% to 40% and another 33% that increased by 41% to 60% .of 100%, where it allows to deduce that the economic and financial profitability is favorable for the micro and small company dedicated to the field of the onion packing service, having as background that the previous three years this packing service was not provided

Keyword: MYPES, Profitability, Balers

INDICE

DEDICATORIA	i
AGRADECIMIENTO	v
PRESENTACIÓN	vi
ABSTRACT	vii
INDICE	viii
INDICE DE TABLAS	ix
I. Introducción	10
II. Revisión de la Literatura	16
2.1. Antecedentes del estudio	16
2.2. Marco teórico	31
2.2.1. Rentabilidad	31
2.2.2. Micro empresas	44
2.2.3. Empacadoras	54
III. Metodología	64
3.1. Tipo de la Investigación	64
3.2. Nivel de Investigación	64
3.3. Diseño de la Investigación	64
3.4. Población y muestra	64
3.4.1. Población	64
3.4.2. Muestra	64
3.5. Definición y opera nacionalidad de las variables	65
3.6. Plan de Análisis	68
3.8 Principios Éticos	71
IV. Resultados	72
4.1. Resultados	72
V. Análisis de Resultado	76
5.1. Análisis de los resultados	76
VI. Conclusión	82

6.1.	Conclusiones	82
VII.	Referencias Bibliográficas	84
VIII.	Anexos	87

INDICE DE TABLAS

TABLA 01: TABLA DE VARIABLES	41
TABLA 02: TABLA DE MATRIZ DE CONSISTENCIA	46
TABLA 03: TABLA DE MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS	49
TABLA 04: TABLA DE CARACTERÍSTICAS DE LA RENTABILIDAD	50
TABLA 05: TABLA DE ANÁLISIS DE LA RENTABILIDAD.....	51

I. Introducción

El siguiente trabajo de investigación es determinar las características de rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro empacadoras de Cebolla Fresca en la Región de Tumbes periodo 2016, determinando el beneficio de los activos de estas empresas muy independientemente de la financiación ya que este es un indicador básico para determinación de la eficiencia de estas micro y pequeñas empresas dedicadas a este rubro y así poder concluir si es rentable o no en términos económicos y llegar al punto de medir la rentabilidad de estas empresas empacadoras en nuestra región, teniendo en cuenta el costo que genera en la actualidad realizar dicho empacamiento ya que anteriormente tenía un déficit en los estándares de calidad, contando con una inadecuado administración, falta de aseguramiento, falta de higiene, dado que este servicio se realiza a la intemperie, utilizando instrumentos inapropiados, con una situación que incidía inseguridad para que el mercado ofrezca productos falto de calidad. También debemos determinar las características de este servicio mediante un estudio de mercado; precisando los pedidos de infraestructura, maquinaria, equipo y la mano de obra necesaria para el trabajo de la planta empacadora; medir las inversiones, gastos e ingresos y volumen de financiación.

La micro y pequeñas empresas cumplen un rol importante no solo en el Perú sino también en todos los países del mundo, por ello los “micro” y pequeños

empresarios buscan crear diferentes emprendimientos que por ende generan más fuentes de trabajo. El mercado mundial ofrece enormes posibilidades para las empresas. Los tratados de libre comercio (TLC) que firmó el Perú con diversas naciones abrieron las puertas para las MYPES, haciendo que estas avancen a una velocidad acelerada hacia la globalización de la economía, aprovechando esta oportunidad para la generación de empleos, para el progreso de la competitividad de las exportaciones y sobre todo el crecimiento del país. Este concepto de preeminencia financiera de las MYPES en todo país, ha proporcionado avances políticos y diferentes relaciones encaminadas a fin, con el único propósito en fortificar su persistencia y apoyar su desarrollo en forma sistemática, exhibiéndose con estilos distinguidos en el continente Europeo y los “países” de América Latina. En Europa, se pactaron y constituyeron políticas y eventos de apoyo a la “MYPE” como: campañas de aprendizajes, préstamos y donativos, de tal forma que estas empresas productoras de entrada obtengan las destrezas necesarias para que desarrollen sus actividades. En el Perú ocho de cada diez personas con empleo formal trabajan en un “micro y pequeña” empresa (MYPES) y nueve de cada diez compañías son “MYPES”, lo que las sitúa como un mercado notable para la economía nacional. Las micro y pequeñas empresas crean más del 70% de la mano de obra nacional, pero son las más exceptuadas de la economía; pues, están consideradas como empresas con instalaciones tecnológicamente deficientes, con una baja productividad y competitividad y, por esa razón, su colaboración del PBI es menos del 40% y sigue en descenso, pese a que el 99% de las empresas del Perú son MYPES. Es por ello que el Estado

promueve el crecimiento, diversificación y fortalecimiento de las exportaciones directas e indirectas de la MYPE, con mayor énfasis en las regiones del país, implementando estrategias de desarrollo de los mercados y de la oferta exportable. En nuestra región solo encontramos tres (03) de estas micro y pequeñas empresas dedicadas a este rubro de servicio de empaqueo de cebolla donde se busca clasificar el producto, para así evitar filtraciones de insectos que nos puedan ocasionar el cierre de las puertas de exportación a otros países; por ello la existencia de estas empacadoras que empiezan en las exigencias del mercado internacional donde obligan a los exportadores de cebolla a cumplir requisitos fitosanitarios que conlleven y permitan un producto libre de insectos u alguna plaga contaminante que perjudique su producción agrícola. Por lo que dicho problema se solucionaría a través de empacadoras siempre y cuando cumplan con todas los requisitos establecidos por la autoridad fitosanitaria. También es necesario dar a conocer que en el Perú las Exportaciones de los productos vegetales tradicionales y no tradicionales presentan un incremento sostenido en los últimos años, actitud que genera una oferta exportable más competitiva que ayuda a vigorizar y abrir mercados internacionales. Por lo ello es que SENASA, se ve en la obligación de exigir la existencia de un lugar donde pueda llevar a cabo la realización de las inspecciones fitosanitarias, por la cual ha elaborado un manual de procedimiento para empacadoras de cebollas con el fin de que no existan problemas con los mercados importadores con presencia de plagas o enfermedades.

El Servicio Nacional de Sanidad Agraria (SENASA), como organismo público especializado y responsable de la exportaciones e importaciones de productos vegetales, y de mantener la integridad de los mismos, crea el manual de procedimiento para la certificación fitosanitaria de cebolla fresca (*Allium cepa*), cuyo objetivo principal es asegurar que la exportaciones cumplan con los requisitos establecidos por la Organización Nacional de Protección Fitosanitaria del país de destino, cuyo alcance se aplica a nivel nacional para la exportación de cebolla fresca, durante las etapas de empaçado y transporte del producto hasta el punto de salida del país para su exportación. La escala empresarial en la región “Tumbes” debe encaminar con el progreso social, cuyo reto primordial es que las dos dimensiones interactúen armoniosamente, considerando elementos que induzcan un progreso razonado en las fuerzas endógenas de la región y que puedan incorporar las diferentes categorías sociales a las actividades económicas vinculadas directa e indirectamente a las empresas que exportan, presentando específico cuidado al desarrollo de las unidades empresariales. La proposición del progreso es un juicio hacendoso, acumulativo y de extenso caducidad, en el que hay que promover la igualdad e inclusión social, mejora las capacidades propias y organizacionales para que se pueda complementar y se pueda ir constituyendo una acopio de crítica al empresario urbano y rural que en el mediano y largo plazo ejecuten una tarea autónoma, esto es, que no dependen eventos subsidiados por el Estado u organismos privados, de tal manera que sean negocios razonables en el tiempo. Es de vital responsabilidad de SENASA, especialmente de la sub Dirección de Cuarentena Vegetal del cumplimiento del

mencionado procedimiento. En la región Tumbes se encuentran autorizados 03 (tres) plantas empacadoras, las cuales han sido supervisadas in situ para su posterior proceso de certificación, es obligación de los responsables cumplir con las disposiciones establecidas detalladas en el procedimiento lo que garantiza la integridad fitosanitaria del producto cebolla fresca, materia de exportación. El Ministerio de Comercio Exterior y Turismo ejecuta planes estratégicos por sectores, mercados y regiones, priorizando el desarrollo de cadenas exportadoras con participación de las Mypes. Como se puede considerar en lo puntualizado, a nivel internacional existen exigencias ante el servicio de empacado para poder exportar, a nivel nacional también se está tratando el desarrollado servicios similares, a nivel regional son pocos las empresas dedicadas a este servicio ya que las exigencias de los países comenzaron hace tres años a consecuencia de ello se trata de definir, el enunciado del problema de investigación es el siguiente: ¿Cuáles son las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016?

Para dar respuesta al problema, se ha planteado el siguiente objetivo general: Determinar y describir las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.

Para poder conseguir el objetivo general, nos hemos planteado los siguientes objetivos específicos:

- Describir las principales características de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro plantas empacadoras de cebolla fresca en la región de Tumbes 2016.
- Identificar las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.
- Analizar las características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.

La realización del presente trabajo de investigación se justifica en caracterizar la rentabilidad en las Empacadoras de Cebolla en la región de Tumbes, resultados que servirán como fuente de información para la comunidad estudiantil interesada en identificar las características de la micro y pequeñas empresas así como analizar el incremento de la rentabilidad y los beneficios esperados por los propietarios. Esta manera comprenderos la importancia de manejar este servicio de empaco que nos ayuda a exportar productos en mejor calidad impulsando a generar mayor fuentes de trabajo en y el crecimiento de nuestras las exportaciones de cebolla a los países de Ecuador y Colombia.

II. Revisión de la Literatura

2.1. Antecedentes del estudio

INTERNACIONALES

En esta investigación se entiende por antecedentes internacionales a todo trabajo de investigación realizado por otros investigadores en cualquier parte del mundo, menos Perú.

Ellis M. (2016). En su investigación titulada, “Exportación de Licor de Café a Berlín – Alemania”. (Universidad de Alemania), Se concluyó:

El país de destino seleccionado, Alemania posee un mercado con características económicas y sociales que son positivas y que generan el desarrollo del presente plan de exportación tales como economía estable, riesgo país mínimo, acuerdos comerciales y apertura de mercado. Así mismo, el mercado objetivo: Berlín, es una ciudad con características favorables para la incursión de nuestro licor de café debido a su demografía, tasa de empleo y rango de edades de consumo entre otros factores que generan una importante oportunidad de comercialización. Así mismo, por ser el primer país consumidor de café en el mundo. Cabe resaltar, que un punto muy favorable para la empresa, es que Alemania es el primer consumidor del mundo de bebidas alcohólicas.

Fernández. R. (2014). En su tesis “Estudio del sistema de distribución y su influencia en la rentabilidad de la empresa representaciones J.

LEONARDO SORIA L. C.A.”. Tesis de Posgrado (Universidad Técnica de Ambato – Ecuador). Se concluyó:

Un porcentaje considerable de clientes muestra inconformidad con los servicios brindados de asesoramiento y conocimiento técnico sobre las características y bondades de los productos que ofertan, al no aportar valor agregado a su negocio.

El mix de productos que oferta la empresa sobrepasa las 980 referencias representadas por varias multinacionales y empresas reconocidas en el país por la calidad de sus productos y su alta rotación, sin embargo un segmento importante de clientes no cuenta con varias referencias puesto que los mismos no son ofertados por la fuerza de ventas.

Los clientes muestran inconformidad con los diferentes servicios brindados por la empresa debido a la falta de atención y tardía solución a sus problemas.

A pesar de que el servicio logístico de la empresa cuenta con los recursos necesarios para una respuesta inmediata, los clientes muestran insatisfacción con el servicio proporcionado por el recurso humano del área.

La empresa llega a un reducido porcentaje de puntos de venta del segmento minorista, su volumen de sus ventas lo construye con determinados mayoristas que buscan precios y plazos especiales, obligando a reducir el margen de rentabilidad para concretar la venta e

incrementando cada día su índice de días de cartera por la sobre oferta de los mismos productos por parte de varios proveedores.

La empresa no cuenta con un modelo de distribución estratégico mediante el cual se puede mejorar el volumen de ventas con un mejor aporte al margen de contribución a la utilidad,

La implementación de un nuevo sistema de distribución por cobertura horizontal en la provincia de Cotopaxi, le permitirá a la empresa incrementar el número de clientes atendidos en cada una de las rutas establecidas, clientes a los cuales se les ofertará productos de calidad, con atención personalizada, eficiente servicio logístico, y un excelente servicio de venta y post-venta, en donde el cliente identifique a la empresa por sus valores y servicios agregados.

NACIONALES

Sonia, F. (2014). En su tesis “Caracterización del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de alimento de la provincia De Huaraz, 2014. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Huaraz. Se concluyó:

Respecto al Financiamiento

Se Identifica que las MYPES del sector servicio rubro procesadoras de alimento en la provincia de Huaraz, 2014, según los resultados obtenidos de la encuesta realizada, del 100% de las MYPE sólo el 84.62% llegó a

solicitar un financiamiento, de instituciones privadas y el 15.38% no solicitó un financiamiento debido a que contaban con un capital suficiente y necesario para la actividad de las empresas procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz. De las empresas que solicitaron financiamiento, se extrae que en el año 2014 el 81.82% solicitó 1 vez, el 18.18% solicitó 2 veces. Así mismo del 100% las empresas que solicitaron el crédito, el 15.38% fue otorgado por las Cajas Rurales y Cajas Municipales de Ahorro y Crédito a una tasa promedio de 30.40% anual y el 63.64% de las MYPE fue atendida por los Bancos comerciales a una tasa promedio de 23.15% por el año. Esto nos indica además que del total de las empresas investigadas, el 84.62% recurren al financiamiento formal, sólo el 15.38% recurren al financiamiento informal debido a la demora en la aprobación del crédito en el sistema financiero. Respecto al destino de los créditos obtenidos, la investigación nos indica que 15.38% consignaron como capital de trabajo y 30.77% destinaron para la compra de activos fijos de la empresa, el 23.08% destinaron para el pago de deudas y un 30.77% de empresas lo destinaron a la capacitación del gerente, con lo que los empresarios encuestados perciben la mejora de su rentabilidad.

Respecto a la capacitación del empresario y el personal

Queda determinado que del 100% de las empresas encuestadas en la investigación, los propietarios o gerentes se capacitaron en un 38.46% durante el año 2014 con la finalidad de mejorar el servicio al cliente y para tomar una mejor orientación de la empresa en temas relacionados a

compras y ventas así como en asuntos manejo y control de la empresa; de los que no se capacitaron el 61.54% indicaron que no era necesario y por falta de motivación para capacitarse. De los empresarios que recibieron la instrucción, se realizó en un 60.00% una vez al año y sólo un 40.00% dos veces al año; así mismo, del 100% de los empresarios encuestados el 69.23% consideran la capacitación como una inversión y 30.77% lo considera como un gasto para la empresa. Respecto a la capacitación del personal de la empresa, del 100% de las MYPE encuestadas, el 53.85% no capacita a su personal, sólo el 46.15% de las empresas capacita a su personal para un mejor desempeño y rendimiento, en temas de calidad de producción, en normas y técnicas de cuidado e higiene, en uso de las de instrumentos de trabajo. Concluyendo que del 100% de las MYPE encuestadas el 84.62% confirma que la capacitación al personal mejora la rentabilidad de la empresa, sólo el 15.38% afirma lo contrario.

Respecto a la rentabilidad empresarial

Ha determinado que los niveles de rentabilidad del sector servicio rubro procesadoras de alimento de la provincia de Huaraz, 2014. Respalda las teorías de rentabilidad, las formas de elevar la rentabilidad, las orientaciones para construir los indicadores de la rentabilidad, del 100% de las MYPE encuestadas 92.31% obtuvo rentabilidad en el año 2014 y el 7.69% no obtuvo la rentabilidad esperada; de este total que consiguieron rentabilidad el 84.65% confirmaron que es gracias al financiamiento obtenido y el 15.38% indicaron que no sólo depende la rentabilidad de un

crédito sino también de la capacidad instalada y la dedicación personal al negocio. Así mismo, de las MYPE encuestadas el 69.23% realizó mejoras en su infraestructura y el 30.77% revela que no realizaron mejoras ni adquirieron activos para la empresa.

Han quedado descritas las características del financiamiento, capacitación y rentabilidad de las micro y pequeñas empresas sector servicio, rubro procesadoras de la provincia de Huaraz, 2014. De acuerdo al marco teórico y a los resultados empíricos obtenidos mediante la aplicación del cuestionario a los representantes legales de las empresas objeto de estudio.

Ojeda, J. (2016). En su tesis. “Los mecanismos de control interno administrativo de las empresas del sector servicios rubro empacadoras de la ciudad de Tambo grande y su impacto en los resultados de gestión en el Año 2015, Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Piura. Se concluyó.

Respecto al Objetivo específico 1

1 De los propietarios, gerentes y/o representantes de las empresas empacadoras en investigación:

2. El 10% sus edades, fluctúan entre 31 a más de 35 años, el 20% de 36 a 40 años y el 70% con más de 41 años.

3. El 30% son de sexo femenino y el 70% son de sexo masculino.

4. El 90% tienen el grado de instrucción universitario y el 10% son técnicos

5. El 30% tienen entre 3 y 4 años de experiencia en la actividad y el 70% tienen más de 5 años de experiencia en la actividad.

Respecto al Objetivo específico 2

1. El 10% tienen dos años de constitución y el 90% tienen más de tres años de constitución.

2. El 100% tienen más de 10 trabajadores.

3. El 100% tienen como principal objetivo

4. Brindar un mejor servicio de empaclado y dar empleo a más familias.

5. El 100% llevan contabilidad. El 80% recibieron asesoramiento es de un contador, el 10% de un economista y el 10% de un abogado.

Respecto al Objetivo específico 3

1. Respecto a las principales características de los mecanismos de control interno de las empresas empacadoras en investigación son: El 100% tienen un sistema de control interno.

2. El 50% llevan sistema computarizado y el otro 50% un sistema manual.

3. El 100% dieron cumplimiento del sistema de control interno.

4. El 100% difundieron la importancia del control interno a sus trabajadores.

5. El 100% capacitaron al personal para el buen funcionamiento del control interno.

6. El 20% capacitaron a sus empleados respecto a su puesto de trabajo en tiempo permanentes y un 80% capacitaron de manera esporádica.
7. Un 90% manifestaron que el criterio más importante al momento de utilizar un adecuado sistema de control interno es incrementar sus ventas, el crecimiento económico, reducir costos y evitar desfalcos y sustracciones de activos y un 10% indico que es cumplir con los objetivos.
8. El 100% de las empresas utilizaron el sistema de control interno para cumplir con los objetivos trazados en el período.
9. El 100% tienen un adecuado el control interno.
10. El 100% tienen un manual de organización y funciones “MOF”
11. El 100% difundieron las funciones del personal.
12. El 90% de las empresas tienen trabajadores que siempre cumplen con las normas de control, mientras un 10% casi siempre.
13. El 100% el 100% de las empresas emparadoras en investigación, supervisión de stock de insumos, programación de compras requeridas, supervisión y control de todo el activo fijo de las empresas emparadoras utilizaron un buen control interno administrativo dentro del área de logística, logrando la supervisión de stock de insumos, programación de compras requeridas, supervisión y control de todo el activo fijo.

14. El 100% de las empresas empacadoras en estudio lleva el registro kardex, supervisor de almacén, método PEPS, como medida de control interno administrativo
15. 80% de las empresas en estudio realizan mensual sus inventarios mientras el 20% realiza trimestral.
16. El 100% de las empresas en estudio aplican los procedimientos de control administrativo que aplica el área de recursos humanos para la contratación de personal es, reclutamiento, selección de personal, entrevista, investigación laboral, contratación y capacitación.
17. El 100% Registro de asistencia, supervisa el cumplimiento de las normas . Para efecto del mismo.
18. El 100% de las empresas empacadoras en estudio contratan por temporada.
19. El 100 % realiza el pago de salario correspondiente, seguridad e higiene en el trabajo, igualdad de trato al trabajador. Lo que evidencia que las empresas cumplen con sus pagos y buen clima laboral.
20. El 100% de las empresas empacadoras cumplen con los procedimientos contables, Supervisar y analizar la documentación que sustente gasto, controlar los ingresos y gastos efectuados, supervisar el cumplimiento con el pago de impuestos. Haciendo un buen desempeño y control en el área.
21. El 100% aplica procedimientos que controlar y administra disponibilidad de cuentas bancarias y cheques, realizar conciliaciones

bancarias, revisar y contar el dinero de caja chica, reportes de pagos, controlar los gastos autorizados por administrador, llevando todo los procedimientos para efecto de control.

Castro, B. (2015). El Financiamiento y su impacto en la rentabilidad de la Micro Empresa del sector Servicios en el Distrito de Ate en el año 2015. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Lima. Se concluyó:

Respecto al objetivo específico 1

El financiamiento impacto en gran medida negativamente en el estado de resultados integrales de la microempresa del sector servicios en el distrito de Ate; principalmente por las siguientes razones: primero el margen de utilidad operativa en este sector empresarial es muy bajo insuficiente para cubrir los gastos financieros, segundo la tasa de interés bancario es muy alta en ocasiones superior a la utilidad operativa de la microempresa y tercero el resultado sobre activos es muy bajo.

Respecto al objetivo específico 2

El financiamiento impacto en gran medida positivamente en el estado de flujo de efectivo de la microempresa a corto plazo, pero negativamente a largo plazo; en todos los casos de financiamiento, los saldos aculados mensuales son positivos a corto plazo, pese a que los saldos netos mensuales son negativos.

Respecto al objetivo específico 3

El financiamiento impacto en gran medida negativamente en el estado de cambio en el patrimonio neto de la microempresa del sector servicios en el distrito de Ate; las microempresas que trabajan con financiamiento sufren reducción en sus activos netos después del financiamiento. Esto sucede debido a que el gasto de financiamiento para la microempresa es muy alto, y el resultado sobre patrimonio es muy bajo.

Respecto al objetivo específico 4

Los medios de financiamiento más adecuados para la microempresa del sector servicios son los siguientes en el estricto orden de prioridades: capital propio, familiares, descuento por pronto pago sobre venta, crédito de proveedores, empresas de FACTORING, empresas de leasing y bancos.

VALERIO, D. (2015). Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de Sector Servicios Rubro Cafetería de la Provincia de Huaraz, 2015. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Huaraz. Se concluyó:

Quedan referidas las características de los propietarios y representantes legales de la MYPES del sector rubro cafetería de la provincia de Huaraz de acuerdo a los resultados de la encuesta el 75% son adultos, el 62% es

de sexo masculino y el 50% tienen superior universitario completa, el 25% son superiores no universitario incompleto.

Las principales características de las MYPES del sector servicio rubro cafetería, el 50% se dedica al negocio por más de 4 años respectivamente, el 62% tiene trabajo permanente, el 25% tiene trabajo vez en cuando.

Los empresarios encuestados manifestaron, respecto a la MYPES tiene las siguientes características el 88% obtuvo su crédito de las entidades bancarias el 100% nos indican que fue a largo plazo, el 37% invirtió en programas de capacitación y el 25% que fue para el capital de trabajo.

Los empresarios encuestados manifestaron que las principales características de la capacitación de sus MYPES rubro cafetería el 50% recibió capacitación para el otorgamiento de crédito financiero, el 63% tuvieron un curso de capacitación, con respecto al personal que no recibió algún tipo de capacitación el 25% no ha recibido capacitación EL 71% de los empresarios considera que la capacitación es una inversión y el 87% de los empresarios considera que la capacitación es relevante para su empresa.

El 62% que la capacitación otorga mejoró la rentabilidad de su empresa, y el 50% afirma que la rentabilidad de sus empresa mejoro en los 2 últimos años.

Del análisis de la información recolecta mediante las encuestas, así como de los antecedente del financiamiento, capacitación y la rentabilidad de la MYPES rubro cafetería de la provincia de Huaraz que la mayoría

cuentan con financiamiento de entidades no bancarias con créditos a largo plazo, así mismo la inversión del financiamiento lo llevan a cabo en capital de trabajo y la mayor parte las MYPES se formó para generar ganancia – rentabilidad, es decir además de ello los empresarios consideran que el crédito obtenido mejoro la rentabilidad de la empresa.

Agreda, D. (2013). El financiamiento y su influencia en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector servicios del Perú: Caso empresa de Servicios Daniel EIRL De Chimbote, 2013. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Huaraz. Se concluyó:

Respecto al objetivo específico 1:

De acuerdo a la revisión bibliográfica pertinente el financiamiento si influye positivamente en la rentabilidad de las Mype del Perú, siempre y cuando se optimice y se haga un uso adecuado del endeudamiento, lo que permita mejorar la rentabilidad sobre recursos propios; es decir, aumentar la productividad y sus ingresos. Permitiéndoles tener buenas relaciones con sus proveedores, mantener los costos, todo esto de la mano con una adecuada gestión.

Respecto al objetivo específico 2:

El financiamiento influye en forma positiva en la rentabilidad de la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, debido a que se logra un incremento en la rentabilidad de los activos, lo que denota eficiencia en la gerencia en el manejo del capital total; así como, la mejora de la

rentabilidad patrimonial y ha mostrado una disminución de capitales de terceros, mostrando solidez de la empresa del caso.

Respecto al objetivo específico 3:

De tres elementos metodológicamente comparables de los resultados de los objetivos específicos 1 y 2, solo uno coincidió, esto debido a que los autores citados en los antecedentes solo describieron las variables pero concluyeron que existe una influencia positiva del financiamiento en la rentabilidad de las Mypes del Perú, mientras que a través del caso se demostró con ratios, que el financiamiento contribuye al incremento de la rentabilidad de la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L debido a que mejoró las ventas, influenciado por un buen manejo de los recursos obtenidos, gestionado con acierto.

Conclusión general:

Según los autores pertinentes revisados y el estudio del caso realizado, el financiamiento en las micro y pequeñas empresas del Perú y la empresa de Servicios Daniel E.I.R.L de Chimbote, mejoran positivamente la rentabilidad de dichas empresas, debido a que se le brinda a la empresa la posibilidad de que puedan mantener su economía y continuar con sus actividades comerciales de forma estable y eficiente y como consecuencia incrementar sus niveles de rentabilidad, así como, otorgar un mayor aporte al sector económico en el cual participan. Brindándole mayor capacidad de desarrollo, realizar nuevas y más eficientes operaciones y acceder a créditos en mejores condiciones.

REGIONALES

Por ser el rubro nuevo en mercado no pude visualizar antecedente regional de mi tema de estudio.

2.2. Marco teórico

2.2.1. Rentabilidad

Teoría de la rentabilidad según Modelo de Markowitz

Markowitz presento su hipótesis en donde sustenta que el inversionista multiplicara su dinero invertido a través las múltiples opciones y elegirá aquella donde obtenga el mayor rendimiento posible. Es por ello, que con esta doctrina deduce que el portafolio con el más alto nivel de beneficio no necesariamente debe tener un bajo nivel de riesgo. Por ello, el inversionista puede conseguir la utilidad deseada aceptando una diferencia extra de riesgo o también puede disminuir su riesgo a cambio de una proporción de su utilidad deseada.

Teoría de la rentabilidad según modelo de mercado de Sharpe

Sharpe, el modelo de mercado se originó como consecuencia de un procedimiento de análisis que Sharpe efectuó de la hipótesis que propuso su mentor Markowitz. Sharpe infirió que la hipótesis de Markowitz con lleva un laborioso procedimiento de cálculo para conocer el máximo rendimiento que generaban las diferentes carteras de inversiones.

Definición de rentabilidad

Rentabilidad es una noción que se aplica a toda acción económica en la que movilizan unos medios, materiales, humanos y financieros con

el objeto de obtener resultados. También es la que mide la eficiencia de una empresa que utiliza sus recursos financieros. Esto significa que la empresa no desperdicia recursos, y por ello cada empresa utiliza su propio recurso financiero para obtener sus beneficios, estos recursos por una parte el capital y por otra la deuda que aportan los acreedores. Esta es una de las posibles formas de medir la rentabilidad.

$$\text{Rentabilidad} = \text{Beneficio} / \text{Recurso financiero}$$

El beneficio debe dividirse por la cantidad de recursos financieros utilizados, y eso nos interesa a una nueva inversión llena de beneficios muy altos y poder favorecer a la empresa en mayores beneficios que genera menores recursos que requieran obtener estos beneficios.

En la literatura económica, aunque el término rentabilidad se utiliza de forma muy variada y son muchas las acercamientos doctrinales que inciden en una u otra aspecto de la misma, en sentido general se denomina rentabilidad a la medida del rendimiento que en un determinado periodo de tiempo producen los capitales utilizados en el mismo. Esto supone la comparación entre la renta generada y los medios utilizados para obtenerla con el fin de permitir la elección

entre alternativas o juzgar la eficiencia de las acciones realizadas según que el análisis realizado sea anterior o posterior.

La definición en rentabilidad ha sido variada en los años como ha usado varias formas, hallando en éste como un indicador más figurado para medir el grado ganancia y éxito de un sector, subsector o incluso un negocio, ya que una rentabilidad mantenida con una política de dividendos, conlleva al formar unidades económicas. Las utilidades reinvertidas convenientemente significan un esparcimiento en capacidad instalada, modernidad en la tecnología existente, nuevos esfuerzos en la búsqueda de mercados, o una mezcla de todos estos puntos.

La rentabilidad es la analogía que existe entre la utilidad y la inversión precisa para lograrla, ya que tiene como finalidad evaluar la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las ganancias obtenidas de las ventas ejecutadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la consumación de una administración adecuada, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades. La rentabilidad también es entendida como una noción que se aplica a toda acción económica en la que se movilizan los medios, materiales, humanos y financieros con el fin de obtener los resultados esperados.

Existen dos tipos de inversión de rentabilidad:

La rentabilidad fija.- Es aquella que se pacta al hacer la inversión como es un CDT, bonos, títulos de deuda, etc. Este tipo de inversiones aseguran al inversionista una rentabilidad aunque no suele ser elevada.

La rentabilidad variable.- Es propia de las acciones, activos fijos, etc. En este tipo de inversiones la rentabilidad depende de la gestión que de ellas alga los encargados de su administración. En el caso de las acciones, según sea la utilidad de la empresa, así mismo será el monto de las utilidades o dividendos a distribuir.

Niveles de Análisis de rentabilidad

Rentabilidad económica:

Calculamos la rentabilidad económica o de la inversión es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, utilizando el beneficio económico como medida de beneficios y el Activo Total (o Pasivo Total) como medida de recursos utilizados:

$$RE = BE / AT$$

DONDE:

BE = Beneficio Económico

AT = Activo Total

El beneficio económico es igual a los ingresos de la empresa menos todos los costos no financieros. Es decir para calcular esta medida,

tomamos los ingresos totales de la empresa y restamos todos los costos excepto el interés de la deuda y otros costos financieros. Tampoco restamos los impuestos, por eso este beneficio se conoce como “beneficio antes de intereses e impuestos” o “beneficio Bruto”.

Rentabilidad financiera:

La rentabilidad financiera o de los fondos propios, es una medida referida a un determinado periodo de tiempo, del rendimiento obtenido por esos capitales propios, generalmente con independencia de la distribución del resultado.

Calculamos la rentabilidad financiera utilizando el beneficio neto como medida de beneficios y los Fondos Propios como medida de los recursos financieros utilizados:

$$RF = BN / K$$

DONDE:

BN = Beneficio neto

K = Fondos Propios = Capital = Reservas

También se le llama rentabilidad neta o rentabilidad de fondos propios.

El beneficio neto (BN) es beneficio que ganan los propietarios de la empresa una vez pagados el interés y otros gastos financieros y los impuestos:

$$BN = BE - INTERES - IMPUESTOS$$

La rentabilidad financiera es, por ello, un concepto de rentabilidad final que al contemplar la estructura financiera de la empresa (en el concepto de resultado en el de inversión), viene determinada tanto por los factores incluidos en la rentabilidad económica como por la estructura financiera consecuencia de las decisiones de financiación.

Rentabilidad en el análisis Contable

La “rentabilidad” es determinar porque, aun después de haber iniciado la combinación de todas las partes u cosas a las que se afronta una MYPE, cimentados de la rentabilidad u otros beneficios que hacen el incremento de la permanencia e inclusive en el servicio a la comunidad, en todo análisis empresarial el centro de la disputa tiende a situarse en la polaridad entre la rentabilidad y seguridad o solvencia como variables fundamentales de toda acción económica.

(1986) la opción fundamental del estudio económico-financiero se detalla dentro en la cuantificación de la rentabilidad-riesgo, que se presenta desde una tercera funcionalidad:

- Estudio del análisis de la rentabilidad.
- Análisis de la solvencia, comprendida a través de la capacidad de la empresa para satisfacer sus necesidades financieras (devolución de principal y gastos financieros), resultado del endeudamiento, a su término.

- Estudio de la estructura financiera de la empresa con la único propósito de verificar su adecuación para salvaguardar un desarrollo estable de la misma.

Es decir, los términos financieros de todo el movimiento empresarial son la rentabilidad y la seguridad, regularmente los objetivos contrapuestos, en cierto modo, es la retribución al riesgo y, consecuentemente, la inversión más segura no suele coincidir con la más rentable. Sin embargo, es preciso tener en cuenta por otra parte, de que el fin de solvencia o estabilidad de una empresa es íntimamente ligado a la rentabilidad, en tal sentido motivo es un condicionante decisivo de la solvencia, pues la obtención de esta es muy primordial y necesario para la continuidad de la empresarial.

Factores determinantes de la rentabilidad.

En acuerdo con la experiencia empresarial, acerca los establecimientos pequeños y medianos, se ha encontrado demostrando distintos factores que intervienen en la rentabilidad y que es necesario no desatender.

- Optimizar la comunicación interna para la toma de medidas
- Obediencia de las descripciones de los bienes y servicios
- Constancia del producto
- Servicio post. Venta
- Liderazgo

- Políticas de incitación, para la investigación en productos, servicios, sistemas y ahorros.
- Fomento del capital humano
- Tecnología de vanguardia

Consideraciones para construir indicadores de rentabilidad

En el término analítico, de “rentabilidad” contable se puede expresar como cociente entre una definición del resultado y una definición de capital invertido para obtener ese resultado. Respecto a ello es preciso tener en cuenta una serie de interrogantes en la formulación y medición de la “rentabilidad” para poder así transformar una ratio o indicador de rentabilidad con significado.

- Estas dimensiones cuya razón es indicar la “rentabilidad” han de ser susceptibles de enunciarse en forma económica.
- En la conclusión de la suma de los capitales invertidos habrá que tenerse en cuenta el promedio del periodo, puesto que el resultado final es una variable de flujo, que se calcula respecto a un periodo, la base de comparación, formada por la inversión, es una variable stock que sólo comunica que la inversión existente en un momento concreto del tiempo. Por eso, para aumentar la representatividad de los recursos invertidos, es necesario considerar el promedio del periodo.

- Por otra parte, también es necesario definir el periodo de tiempo al que se refiere la medición de la rentabilidad, puesto que en el caso de transitorios espacios de tiempo se suele incidir errores debido a una representación incorrecta.
- Para elevar la “rentabilidad”, los empresarios deben actuar sobre los factores determinantes, si se cuenta con el factor es necesario mejorarlo, y si no se tienen es necesario lograrlo.

Niveles de análisis de la rentabilidad empresarial

Ante cualquier detalle de entender los conceptos del resultado e inversión establecería un indicador de rentabilidad, por ello la finalidad de estudiar esta “rentabilidad” en la empresa ya que lo logramos realizar en dos niveles, en función al tipo de resultado y de inversión relacionada con el mismo que se considere:

Así, obtenemos un inicio análisis distinguido como rentabilidad económica o del activo, en el que se relaciona un concepto de resultado conocido o previsto, antes de intereses, con la totalidad de los capitales económicos empleados en su obtención, sin tener en cuenta la inversión de los mismos, por lo que simboliza, desde una perspectiva económica, el beneficio de la inversión de la empresarial.

Y un segundo nivel, la “rentabilidad” financiera, en el que se enfrenta una definición de resultado, después de utilidades, con los fondos

propios de la empresa, y que simboliza el beneficio que pertenece a los mismos.

Ratios de Rentabilidad

Los ratios en general son de gran utilidad para los directivos de cualquier empresa, para el contador y para todo el personal de la misma ya que permiten relacionar elementos que por sí solos no son capaces de reflejar la información necesaria para una correcta toma de decisiones, así como obtener un rápido diagnóstico de la gestión económica y financiera de la empresa.

Matemáticamente hablando, un ratio es una razón, es decir, la relación entre dos números, son un conjunto de índices, con el resultado de relacionar dos cuentas del balance o del Estado de Ganancias y Pérdidas. Ahora bien, específicamente hablando sobre los ratios de rentabilidad, son aquellos que miden la capacidad de generación de utilidad por parte de la empresa y tienen como objetivo apreciar el resultado neto obtenido a partir de ciertas decisiones y políticas en la administración de los fondos de la empresa.

Evalúan los resultados económicos de la actividad empresarial.

Expresan el rendimiento de la empresa en relación con sus ventas, activos o capital. Es importante conocer estas cifras, ya que la empresa necesita producir utilidad para poder existir.

Existen diferentes ratios para realizar un análisis financiero, para efectos del presente estudio analizaremos los principales ratios de rentabilidad.

Clasificación de los Ratios de Rentabilidad:

Diversos estudios nos hablan sobre la clasificación de los ratios de rentabilidad, pero casi todos tienen las mismas definiciones y métodos para determinar la rentabilidad, estos indicadores nos sirven para medir la capacidad de la empresa para generar riqueza (rentabilidad económica y financiera). Los indicadores de rentabilidad son muy variados, pero los más importantes y que estudiaremos a continuación son:

Rentabilidad sobre el Patrimonio

Esta razón la obtenemos dividiendo la utilidad neta entre el patrimonio neto de la empresa. Mide la rentabilidad de los fondos aportados por el inversionista.

Formula:

$$\text{Rent. Sobre el Pat.} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital o Pat.}} = \quad \%$$

Rentabilidad sobre la Inversión

La obtenemos dividiendo la utilidad neta entre los activos totales de la empresa, para establecer la efectividad total de la rentabilidad del negocio como proyecto independiente de los accionistas.

Formula:

$$\text{Rent. Sobre la inversión} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \%$$

Utilidad del Activo

Este ratio indica la eficiencia en el uso de los activos de una empresa, lo calculamos dividiendo las utilidades antes de intereses e impuestos por el monto de activos.

Formula:

$$\text{Utilidad del activo} = \frac{\text{Ut. Antes de int. e imp.}}{\text{Activo Total}} = \%$$

De qué depende la Rentabilidad de una empresa

Teniendo en cuenta la definición de rentabilidad, esta depende de un margen adecuadamente calculado y de los diferentes elementos económicos y financieros puestos a disposición de la empresa para el desarrollo de su actividad. Pero también, y a efectos de gestión – principalmente a corto plazo-, cabría incluir los diferentes componentes de ese margen.

Con lo cual estaríamos hablando de beneficios financieros, beneficios económicos, beneficios de gestión, beneficios de personal, Los primeros tienen relación con las fuentes financieras de la empresa, esto es con su patrimonio neto, con el pasivo a largo plazo y con el pasivo a

corto plazo. Los segundos con la estructura económica, es decir con el activo y sus distintos apartados. Los de gestión hacen referencia a los ingresos y a los diferentes gastos de la compañía. Los de personal constatan la eficiencia de los trabajadores en función de su número, remuneraciones y valoración.

Indicadores, proponemos los siguientes indicadores para medir la Rentabilidad de una empresa:

Beneficios / Activo Total

Beneficios / Inmovilizado Total

Beneficios / Inmovilizado Productivo

$(\text{Beneficios/Inmovilizado Productivo}) / (\text{Beneficios/Inmovilizado Total})$

$(\text{Beneficios/Inmovilizado Productivo}) / (\text{Beneficios/Activo Total})$

Beneficios / Fondos Propios

Beneficios / N° Total Acciones

Beneficios / Endeudamiento

Beneficios / Ventas

Beneficios / Gastos

Beneficios / Cash Flow

Beneficios / Inversiones

Beneficios / N° Empleados

Beneficios / Oficinas

Beneficios / Valoración del Personal

Margen Beneficios / Índice de Liquidez

Margen de Beneficios / Índice de Solvencia

2.2.2. Micro empresas

Definición de las Micro y pequeñas Empresas (LEY 28015):

Según el artículo N° 2 de la ley 28015, la Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial completada en la legislación vigente que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestaciones de servicios.

Esta ley aprobó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, ley que fue modificada una y otra vez por el decreto “Legislativo N° 1086” el 20 de junio de 2008, el cual dictó la Ley de Promoción de Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. Frente a esto el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo aprobó el decreto supremo N° 007-2008-TR el 30 de setiembre de 2008, donde se dispone el Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y

Pequeña Empresa y el acceso al Empleo Decente, Finalmente La Ley 30056, anunciada el 02 de Julio del 2013, modifica diversas disposiciones de la ley N° 28015.

Micro y pequeñas Empresas

La Micro y Pequeña Empresa es el ente económico conformado por un ser natural, bajo cualquier perfil de orden contemplado en el código vigente, que tiene como finalidad realizar tareas de origen, modificación, elaboración, comercialización de recursos.

Cuando se menciona a esta Ley se está describiendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no tienen tamaños ni características propias, poseen similar tratamiento en la vigente Ley, con particularidad al sistema profesional que es de cuidado para las Microempresas.

La vigente Ley posee como objetivo el desarrollo de la competencia, formalización y proceso de las Micro y Pequeñas Empresas para desarrollar la ocupación razonable, su producción, renta, su tributo al producto Bruto Íntimo, el incremento del mercado central, los envíos y su impuesto tributario.

Se ha desarrollado el objeto social de la norma y se ha suprimido el número máximo de colaboradores como principal elemento en categorizar a las empresas, quedando un volumen

de ventas como razonamiento de categorización a esto también se le ha agregado un nuevo nivel de empresas.

- ✓ **Microempresas:** Ventas anuales hasta el monto de 150 UIT.
- ✓ **Pequeña Empresa:** Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT.
- ✓ **Mediana Empresa:** Ventas anuales superiores a 170 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

No solo se ha incorporado a las medianas empresas como las receptoras de la promoción de las acciones de capacitación y asistencia técnica, sino también se ha ampliado la regulación de la capacitación que se brindan a estas empresas conjuntamente con el Ministerio de Trabajo, de la Producción y de Educación. Se ratifica el carácter permanente del régimen laboral precisando que es únicamente para MYPES, excluyéndose a las medianas empresas, también se ha modificado disponer a su prorroga por 03 años el régimen laboral especial antes de pasar al régimen general. Creado mediante la Ley N° 28015.

Esta sucesión normativa, determinará la existencia de tres (03) situaciones.

Trabajadores contratados bajo la ley N° 28015.

Los trabajadores que acogieron al régimen de la microempresas de esta Ley, se mantuvieron en este régimen hasta el 04 de julio de 2016, los que ingresan con fecha posterior a esta deberán ingresar al régimen laboral general.

Trabajadores Contratados bajo la Ley N° 20815 que acuerdan pasar al régimen del D. Leg. N° 1086.

Los trabajadores que se acogieron al régimen de la Ley N° 28015, que acuerden que sus empleadores dentro del plazo de permanencia en el régimen especial, permanecerán en este régimen sin límite temporal.

Trabajadores contratados bajo régimen del D. Leg. N° 1086.

Los colaboradores de las empresas que se acogieron a los regímenes especiales del “micro” o “pequeña” “empresa”, a partir del 01 de octubre de 2008, están obligados a pasar al régimen laboral general de la actividad privada.

Formas de organizar una empresa

Podrían ser de dos formas: como personas Naturales o como personas jurídicas.

Como personas naturales:

Las personas naturales pueden adquirir derechos y obligaciones, es decir plena capacidad de decisión y ejecución para generar contratos, asumir compromisos y efectuar el pago que le corresponda por los impuestos a lo que estuvieran afectados.

Como persona Natural con negocio:

Son aquellas personas naturales que perciben renta de tercera categoría y no se han constituido como empresas Individuales de responsabilidad limitada.

Así mismo deberán establecer a que régimen tributario desean acogerse.

- a. Régimen Único Simplificado – RUS
- b. Régimen Especial del impuesto a la Renta - RER
- c. Régimen General del Impuesto a la Renta.

Como persona jurídica

Las personas jurídicas están constituidas por una o varias personas naturales o jurídicas que desean realizar negocios formales, las ventajas de una persona jurídica son las siguientes:

- Su responsabilidad ante terceros se encuentra limitada a la sociedad.
- Pueden participar en concursos jurídicos
- Pueden analizar negocios con otras personas jurídicas
- Tiene mayor finalidad de créditos financieros

Tipos de MYPE

De acumulación: Las Micro y Pequeñas Empresas de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidad para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa.

Las empresas de acumulación muestran cierto nivel de maquinaria o activo fijo que les permite realizar trabajos más elaborados y diversificar el tipo de labor a la cual se dedican. Muestran substancialmente un mayor nivel de productividad que las empresas de subsistencia, y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

De subsistencia: Las Micro y Pequeñas Empresas de subsistencia son las unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital. Las Micro y Pequeñas Empresas de subsistencia cuentan con escasa o

ninguna maquinaria o activo fijo, se dedican a actividades que no requieren de transformación sustancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Son poco dinámicas en la generación de empleo adicional remunerado y cuentan con un nivel de ventas por trabajador relativamente bajo. Adicionalmente el nivel de educación de los trabajadores es relativamente bajo. Estas empresas proveen un flujo de caja vital, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

Nuevos emprendimientos: Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. De esta manera debe entenderse como características de los nuevos emprendimientos a aquellas que aprovechan las oportunidades del mercado, identifican y generan una necesidad en su entorno, se conducen a ser empresas competitivas de consolidación y crecimiento y se articulan a procesos y redes de desarrollo local y regional. CODEMYPE (2007).

Cómo puedo acceder al nuevo Régimen MYPE Tributario?

La SUNAT incorporará de oficio a los contribuyentes que al 31.12.2016 hubieren estado tributando en el Régimen General y cuyos ingresos netos del ejercicio 2016 no superaron las 1700 UIT, salvo que se hayan acogido al Nuevo RUS o Régimen Especial, con la declaración correspondiente al mes de enero del año 2017.

También serán incorporados de oficio aquellos contribuyentes que al 31.12.2016 hubieran estado acogidos al Nuevo RUS en las categorías 3, 4 y 5 o tengan la condición de EIRL acogidas a dicho régimen, siempre que no hayan optado por acogerse en enero del 2017 al NRUS (categorías 1 y 2), Régimen Especial o Régimen General.

Asimismo, de acuerdo a la norma también pueden acogerse de manera voluntaria los contribuyentes que se encuentren en cualquiera de los regímenes ya existentes.

Cómo pago el Impuesto a la renta en el Régimen MYPE Tributario

El impuesto a la renta se determinará aplicando la escala progresiva acumulativa de acuerdo al siguiente detalle:

Hasta 15 UIT = 10 %

Más de 15 UIT = 29.5 %

Cómo realizo los pagos a cuenta en el Régimen MYPE Tributario

Los pagos a cuenta del Impuesto a la Renta se pagarán de la siguiente manera:

Contribuyentes cuyos ingresos netos anuales del ejercicio no superen las 300 UIT: uno por ciento (1,0%) a los ingresos netos obtenidos en el mes.

Contribuyentes del RMT que en cualquier mes del ejercicio superen las 300 UIT: conforme a las reglas del Régimen General establecidas en la Ley del Impuesto a la Renta y normas reglamentarias.

Qué libros contables se está obligado a llevar en el Régimen MYPE Tributario

Los libros contables que deberán llevar los contribuyentes de éste régimen son:

Con ingresos netos anuales hasta 300 UIT:

Registro de Ventas,

Registro de Compras y

Libro Diario de Formato Simplificado.

Con ingresos netos anuales superiores a 300 UIT: Están obligados a llevar los libros conforme a lo dispuesto en el

segundo párrafo del artículo 65° de la Ley del Impuesto a la Renta.

Qué beneficio tiene el Régimen MYPE Tributario

Tratándose de contribuyentes que inicien actividades durante el 2017 y aquellos que provengan del Nuevo RUS, durante el ejercicio 2017, la SUNAT no aplicará las sanciones correspondientes a las siguientes infracciones, siempre que cumplan con subsanar la infracción, de acuerdo a lo que establezca la SUNAT mediante resolución de superintendencia:

Omitir llevar los libros de contabilidad, u otros libros y/o registros u otros medios de control exigidos por las leyes y reglamentos

Llevar los libros de contabilidad, u otros libros y/o registros sin observar la forma y condiciones establecidas en las normas correspondientes.

Llevar con atraso mayor al permitido por las normas vigentes, los libros de contabilidad u otros libros o registros.

No exhibir los libros, registros u otros documentos que la Administración Tributaria solicite.

No presentar las declaraciones que contengan la determinación de la deuda tributaria, dentro de los plazos establecidos.

2.2.3. Empacadoras

Definición de Empacadora de Cebolla

Las plantas empacadoras son creadas con fines de exportación donde deben contar con todos los requisitos establecidos para la operatividad y funcionamiento, otorgándoles un Certificado de Funcionamiento con el código correspondiente emitido por el SENASA, actividad que se realiza a nivel nacional. Las plantas deben cumplir con todos los requisitos que asegure la inocuidad del producto durante toda la etapa del proceso.

De este modo, el Ministerio de Agricultura y Riego, a través del SENASA, cumple con su rol fitosanitario, en salvaguarda de las exportaciones y economía de la región de Tumbes.

La infraestructura de estas empacadoras están bajo la condición de área de resguardo fitosanitaria con paredes de concreto o malla contra insectos, en el cual la cebolla es sometida a limpieza, selección y empaque para su exportación. Tiene un área de seguridad fitosanitaria cerrada que cuenta con piso de cemento, limpio y libre de insectos u otros artrópodos que logran infestar o contaminar y afectar la calidad fitosanitaria del producto a exportarse.

Este servicio consta de brindar al exportar lo siguiente:

- Un área de recepción del producto

- Un área de limpieza.
- Un área de selección
- Un área de almacenamiento.
- Un área de inspección
- Un área de embarque

Área de resguardo fitosanitario:

Es un local sellado que cuenta con piso de cemento, aseado y libre de insectos u otros artrópodos que pudieran re infestar o intoxicar y afectar la calidad fitosanitaria del producto a exportarse.

Camión tipo furgón:

Camión cerrado con sistema de refrigeración para el transporte de productos vegetales.

Centro de Inspección:

Instalación certificada por el SENASA para desarrollar actividades de inspección fitosanitaria y/o transbordo del producto de exportación en transporte definitivo, el cual cumple con los requisitos establecidos en el presente procedimiento

Certificación Fitosanitaria:

Procedimientos conducentes a la expedición del CF a través del cual el SENASA confirma la condición fitosanitaria de productos vegetales.

Declaración Adicional:

Información citada por un país importador que debe contener en el Certificado Fitosanitario y que sujeta la información adicional determinada sobre un envío en relación con las plagas reguladas.

Envío

Total de plantas, productos vegetales y/u otros artículos que se reúnen con traslado hacia otro país a otro, y que están amparados, en caso necesario, por un solo Certificado Fitosanitario.

Inspección fitosanitaria:

Análisis visual oficial de plantas, productos vegetales u otros artículos normalizados para poder establecer si hay plagas y ver el acatamiento con las reglamentaciones fitosanitarias.

Inspector de Cuarentena Vegetal:

El colaborador contratado por la entidad a cargo para desempeñar y hacer cumplir, en el ámbito de su competencia, las normas fitosanitarias, así como las disposiciones determinadas mediante sus normas.

Lugar de producción:

Cualquier local o agrupación de campos operados como una sola unidad de producción agrícola. Esto puede incluir sitios de

producción que se manejan de forma separada con fines fitosanitarios.

Punto de salida:

Puerto aéreo, marítimo o terrestre habilitado para la exportación de productos vegetales.

Actividades para la exportación:

Emisión para la certificación de planta empacadora, la cual se da en cumplimiento de los requisitos indicados en el manual de procedimiento como solicitud de certificación de planta empacadora e inspección de la infraestructura, previa a la certificación como planta empacadora, la cual debe estar en condiciones de resguardo fitosanitario con algunas consideraciones propias de un área que impida el ingreso de insectos u alguna plaga contaminante, también debe contar con áreas específicas para las inspecciones y otros aspectos propios de la misma.

Inspección Fitosanitaria para envío de exportación de cebolla fresca.

Se efectúa únicamente en centros de inspección que cuentan con certificación vigente otorgada por el SENASA.

La inspección Fitosanitaria de envío está dirigida a verificar el cumplimiento de las condiciones establecidas en el manual de procedimiento.

Emisión del Certificado de Exportación de la Cebolla

El certificado Fitosanitario es emitido en el punto de salida por la oficina de exportaciones del SENASA, previa inspección Fitosanitaria del envío.

Empacadoras en la Región de Tumbes

De acuerdo al procedimiento de Certificación de Cebolla Fresca (*Allium Cepa*) para exportación (PRO SCV 15); las exportaciones de cebolla fresca con destino a Colombia se reiniciaron en el 2015 después de 06 meses debido a la sanción aplicada por interceptación de *Carpophilus hemipterus*. Los exportadores han cumplido cabalmente con las exigencias del SENASA para que se les permita reiniciar las exportaciones al País importador de Colombia. Por ello se construyeron las plantas empacadoras en el ámbito de nuestras regiones: Tumbes, siguiendo estrictamente las indicaciones del SENASA.

Involucrados:

Las plantas empacadoras autorizadas por el SENASA local son los involucrados en los envíos de exportación de cebolla fresca

con destino a Colombia; a través de sus representaciones legales:

PLANTA EMPACADORA	CODIGO DE SENASA	INICIO DE ACTIVIDADES	UBICACIÓN
CARLOS WILFREDO SANCHEZ TORRES EIRL	003-001-28-CI	NOVIEMBRE DEL 2015	TUMBES
IMPORTADORA Y EXPORTADORA AGROTRANSCOM EIRL	003-002-28-CI	NOVIEMBRE DEL 2015	TUMBES
NEGOCIOS ALARCON DIAZ EIRL		ENERO DEL 2015	Tumbes

La propuesta que plantearon los Gerentes de las plantas Empacadoras fueron es la siguiente:

1. Unificar nuestras plantas Empacadoras de Cebolla fresca para exportación, al “Procedimiento de Certificación de cebolla Fresca (*Allium cepa* para la exportación” (PROSCV15) con el “Procedimiento Integrado de CERTIFICACIÓN SANITARIA Y FITOSANITARIA DE PRODUCTOS VEGETALES DESTINADOS A LA EXPORTACIÓN” (PRO-M04.02.01), tal como se indica en el ítem 5.6.1 condiciones Mínimas para Empacadoras y PTE. El proceso de implementación y certificación sanitaria de las plantas Empacadoras se harán dentro de los 45 días calendarios, después de presentado el memorial.

2. De acuerdo al procedimiento las áreas como mínimo se va implementar:

ÁREA DE RECEPCIÓN

- Verificación del control de calidad del producto por parte de la P.E. de todos los vehículos que ingresan con cebolla fresca de origen; aquellos a los que se les detecte la presencia de *Carpophilus hemipterus* serán rechazados. Esta labor la realizara un apersona entrenada y capacitada por la planta.
- Registro de todos los lotes de cebolla ingresados a la planta de proceso con fines de rastreabilidad.
- Toda el área de recepción contará con malla rashell al 90%
- Toda el área tendrá piso pulido y la materia prima será colocada sobre parihuelas.
- Levantamiento de una infraestructura conectada al área de recepción que consistirá en fumigar toda la materia prima que ingresa a procesar antes de ingresar al proceso, siguiendo los lineamientos del manejo seguro de agroquímicos, la fumigación se hará con fosfuro de aluminio a razón de 03 pastillas por metro cubico y siguiendo las recomendaciones del SENASA.
- Mantener toda el área mediante medidas de reguardo recomendadas por el SENASA.

- Colocación de cortinas de pvc en la puerta que conecta el área de recepción con el área de limpieza.

AREA DE EMPAQUE:

- Por la experiencia que tenemos en el manejo del producto es que hemos determinado que la presencia del insecto *Carpophilus hemipterus*, es entre los meses de diciembre a marzo, es por eso que le solicitamos a su despacho la inspección en línea del producto durante los meses de incidencia de la plaga, para así minimizar el riesgo de la misma.
- Implementación del área de control de calidad de cada una de las plantas bajo estándares establecidos por el SENASA.
- Fumigación con el ingrediente activo de Clorpirifos, una vez por semana en los exteriores de las áreas de resguardo, para controlar la presencia de insectos
- Confección de doble puerta que conecte el área de clasificación y empaque del producto con el área de almacenamiento con una cortina de aire.
- Restringir el ingreso de personas ajenas al área.

Área de almacenamiento de materiales de empaque:

- Colocación de una cortina de pvc en el ingreso al área de almacenamiento de materiales de empaque.
- Mantener el área de resguardo siguiendo las recomendaciones dadas por el SENASA.

Área de almacenamiento:

- El área será espaciadora para mantener la ventilación del lugar, adecuada para producto antes del embarque.
- Cumplir con las exigencias de resguardo del área en todo momento.

Área de embarque:

- Utilización De Malla Al 90% y mantener el área de resguardo en buenas condiciones siempre cumpliendo con las recomendaciones del SENASA para cualquier oportunidad de mejora que nos puedan informar.
- Colocación de una cortina con malla rashel al 90% que cubra desde la puerta de embarque bordeando la puerta del camión para cubrir en su totalidad la puerta al momento del embarque.
- Verificación del control de calidad del producto terminado a despachar.

- Clorinación de la parte interna del vehículo que traslada el producto terminado para la exportación, con 200ppm de cloro.
- Acondicionar un área de pre embarque para disponer del producto antes de embarque y así el inspector del SENASA pueda realizar la inspección fitosanitaria.

3. Otras de las propuestas que podemos implementar

- Colocación de trampas de luz y trampas pegantes en la parte externa de la planta.
- Implementación de uniformes para trabajadores de la planta; identificando las áreas por color, separando el área sucia con el área limpia.
- Fortalecimiento del área de control de calidad en cada una de las plantas empacadoras en los meses donde la presencia de la plaga es más alta, para minimizar la presencia de la plaga.
- Colocación de cortinas de PVC en las puertas que conecten el área de recepción con el área de limpieza, una cortina de aire entre el área de limpieza y el área de clasificación y empaque.

III. Metodología

3.1. Tipo de la Investigación

El presente trabajo de investigación fue de tipo cuantitativo, porque para la recolección de datos como para su procesamiento se utilizaron la estadística y la matemática

3.2. Nivel de Investigación

El trabajo de investigación fue de nivel descriptivo, ya que se apoyó en la descripción de las variables en estudio. Recolectando los datos en un solo momento y en un tiempo único.

3.3. Diseño de la Investigación

Diseño que se utilizó en el desarrollo de la investigación fue: NO experimental, Descriptivo, Cuantitativo debido a que solo necesitamos las principales características de las variables en estudio:

3.4. Población y muestra

3.4.1. Población.

Se ha trabajado con la población de las tres (03) Empresas Empacadoras, las tres únicas empresas existentes en nuestra región.

3.4.2. Muestra.

La muestra fue dirigida a 03 representantes legales de cada empresa al sector servicio, Rubro Empacadoras de cebolla.

3.5. Definición y opera nacionalidad de las variables

VARIABLE DEPENDIENTE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL: INDICADORES	ESACALA DE MEDICIÓN
PERFIL DE LA EMPRESA	MYPE es la unidad Económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de gestión empresaria	RUC	NOMIINAL A) Si B) No
		Local	A) Propio b) Alquilado
		Monto de invirtió inicial	A) 50, 000 – 100,000 B) 101,000 – 200,000 C) 201,000 – 400,000 D) 401,000 - 6000,000
		Áreas de Inspección solicitadas para brindar el servicio	NOMINAL A) Si B) No

		Personal que laboran en su empresa	A) 50 – 100 B) 101 – 200 C) 201 – 300 D) 301 – 400
		Planilla del personal	NOMINAL A) Si B) No
		Financiamiento solicitado por la empresa	NOMINAL A) Si B) No
		Capital de trabajo	A) Propio B) Terceros
RENTABILIDAD DE LA MYPES	La rentabilidad es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por	Rentabilidad de su empresa en el último año	NOMINAL A) Si B) No
		Porcentaje que se ha incrementado la rentabilidad	A) 10% - 20% B) 21% - 40% C) 41% - 60% D) 61% - 80%

	las utilidades obtenidas de las Ventas realizadas y utilización de inversiones.	Contribuyo en la rentabilidad	A) Si B) No
		Toneladas de cebolla ingresa en forma mensual.	A) 500 – 800 B) 801 – 1000 C) 1001 – 1200 D) 1201 – 1400
		Costo Mensual que genera la selección	A) 1000 – 1200 B) 1200 – 1400 C) 1400 – 1500 D) 1500 – 1600

Tabla 01: Tabla de Variables

3.6. Plan de Análisis

De acuerdo a la investigación, para poder lograr los objetivos se realizó un análisis descriptivo, utilizando programas estadísticos, con la finalidad de procesar los datos de tabulación y las presentaciones en tablas y figuras.

3.7. Matriz de consistencia

TITULO	ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVO GENERAL	OBJETIVO ESPECIFICO	VARIABLES	METODOLOGIA
Caracterización de la rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro Plantas Empacadoras de cebolla, Región Tumbes 2016	¿Cuáles son las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016?	Determinar y describir las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.	<ul style="list-style-type: none"> - Describir las principales características de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro plantas empacadoras de cebolla fresca en la región de Tumbes. - Identificar las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector 	<ul style="list-style-type: none"> - Rentabilidad - Servicio - Rubro de empacado de Cebolla. 	<ul style="list-style-type: none"> - No experimental - Descriptiva - Cualitativa Instrumento Cuestionario

			<p>Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.</p> <p>- Analizar las características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.</p>		
--	--	--	--	--	--

Tabla 02: Tabla de Matriz de consistencia

3.8 Principios Éticos.

Durante el desarrollo de investigación se cumplió con la normatividad de la universidad católica los ángeles de Chimbote, el reglamento de investigación y los lineamientos éticos básicos se ha tenido en cuenta la dignidad, integridad, confidencialidad y el respeto de los derechos de terceros durante el procedimiento de recolección de datos, relaciones de equidad, así como un estudio crítico para evitar cualquier peligro y efecto perjudicial.

IV. Resultados

4.1. Resultados

Micro y Pequeñas Empresas		
ITEMS	TABLA N°	
¿Cuánto tiempo tiene en el rubro?	01	En la Tabla y Figura 1. Se observa que el 100% tiene aproximadamente en este rubro.
Su empresa cuenta con RUC.	02	En la Tabla y Figura 2. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas respondieron que si cuentan con RUC.
¿Cuenta con local propio o alquilado?	03	En la Tabla y Figura 3. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas todas cuentan con respondieron que cuentan con local propio.
¿Cuál es el monto que invirtió al iniciar la empresa?	04	En la Tabla y Figura 4. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas t el 67% de los encuestados tuvieron un entre 50,000.00 a 100, 000.00 nuevos soles invertidos en el rubro de su negocio. Y el 33% solo ha invertido entre 101, 000.00 a 200,000.00 nuevos soles.
¿Cuenta con las áreas de Inspección solicitadas por el SENASA para brindar el servicio?	05	En la Tabla y Figura 5. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas todas cuentan con las áreas requeridas por el SENASA.
¿Cuántos trabajadores	06	En la Tabla y Figura 6. Se observa que el 100% de los

laboran en su empresa?		MYPES encuestadas EL 67 % cuentan con 50 a 100 trabajadores y el otro 33% cuenta con 101 a 200 trabajadores
Todo su personal se encuentra en planilla.	07	En la Tabla y Figura 7. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas EL 100 % no tienen a sus trabajadores en planilla.
¿Se invierte en capacitación al personal?	08	En la Tabla y Figura 8. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas EL 100 % si invierte en su personal
¿Qué tipo de financiamiento solicito su empresa?	09	En la Tabla y Figura 9. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas EL 100 % no solicito ningún tipo de financiamiento.

Tabla 03: Tabla de Micro y Pequeñas Empresas

CARACTERISTICAS DE LA RENTABILIDAD		
ITEMS	TABLA N°	RESULTADOS
¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?,	01	En la Tabla y Figura 1 el 100% de los MYPES encuestadas. El 100% asegura que su rentabilidad ha mejorado.
¿En qué porcentaje considera usted, que se ha incrementado la rentabilidad la empresa en	02	En la Tabla y Figura 2 el 100% de los MYPES encuestadas EL 34 % manifiesta que aumentado en un 5% a 20%, un asegura

el último año?		que su rentabilidad ha mejorado. Un 33% manifiesta que aumentado en un 20% a 40% y otro 33% manifiesta que aumentado en un 41% a 60%.
¿Cuántas toneladas de cebolla ingresa en forma mensual a la empacadora?	03	En la Tabla y Figura 3 100% de los MYPES encuestadas EL 50 % manifiesta que tienen un ingreso de 500 a 800 toneladas, un 25% a 20%, asegura que ingresan 800 a 1000 toneladas mientras que un 25% le ingresan 100 a 1200 toneladas mensuales.
¿Cuál es el costo Mensual que genera la limpieza y selección por tonelada?	04	En la Tabla y Figura 4 100% de los MYPES encuestadas EL 50 % manifiesta que tienen un gasto de 1000 a 1200 tonelada, un 25% de 1200 a 1400 y un 25% asegura que sus gastos son de 1400 a 1500 nuevos soles mensuales.
Cuál es el pago que se recibe por tonelada	05	En la Tabla y Figura 5. El 100% de los empresarios encuestados el 100% manifiesta que el pago por el servicio es entre 1000-1500 dólares por tonelada.

Tabla 04: Tabla de Características de la Rentabilidad

ANALISIS DE LA RENTABILIDAD		
¿Considera usted que la capacitación contribuyo en la rentabilidad?	01	En la Tabla y Figura 1 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % manifiesta que las capacitaciones contribuyen a la

		rentabilidad de su empresa.
Su rentabilidad se debe al mercado Regional	02	En la Tabla y Figura 2 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % manifiesta que el mercado regional también contribuyen a la rentabilidad de su empresa.
Su rentabilidad se debe a la exigencia Fitosanitarias del SENASA	03	En la Tabla y Figura 3 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % manifiesta que el mercado regional también contribuyen a la rentabilidad de su empresa.
¿Su capital le permite realizar todas sus operaciones?	04	En la Tabla y Figura 4 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % todo cuentan con un capital que les permite realizar sus operaciones.

Tabla 05: Tabla de Análisis de la Rentabilidad

V. Análisis de Resultado

5.1. Análisis de los resultados.

- **Objetivo específico N° 01: Describir las principales características de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro plantas empacadoras de cebolla en la región de Tumbes 2016.**

1. El 100% de los empresarios encuestados, igual al 03 elemento de la muestra, en su mayoría del 100% todo respondieron que cuentan en este aproximadamente un año dando este servicio a las empresas exportadoras. **Tabla N°01.**

2. El 100% de los empresarios encuestados, igual al 03 elemento de la muestra, en su mayoría del 100% todos respondieron que si encuentran con el Registro único al contribuyente. (RUC).

Este resultado final nos indica que la MYPES empresas dedicadas a este rubro han preferido por empezar sus labores teniendo todo en regla respecto a cumplir con los leyes que emana el país. Para si no tener problemas y no pueda para sus actividades. **Tabla N°02.**

3. El 100% de los empresarios encuestados, igual al 03 elemento de la muestra, manifestaron que cuentan con un lugar propio para brindar el servicio de empacado.

Como se puede visualizar en este estudio todos los empresarios han preferido contar con un local propio, porque las inversiones que genera

este rubro cada día son más entonces prefieren un local propio para poder realizar las modificaciones en cuanto se requiera. **Tabla N° 03.**

4. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 03 elementos de la muestra, el 67% manifiesta que invirtió entre S/. 50,000.00 a S/. 100,000.00 nuevos soles, en el rubro de su negocio y el 33% manifestó que la inversión fue mucho más fuerte un aproximado entre S/. 101,000.00 a S/. 200,000.00 nuevos soles.

Como se puede observar menos de la mitad prefirió invertir un poco más en mejoras de propio negocio, al final solo se busca brindar un buen servicio para que le exportador pueda exportar su producto sin problemas en el mercado. **Tabla N° 04.**

5. Del 100% de los empresarios encuestados, igual al 03 elementos de la muestra, el 100% de los encuestados dedicados al servicio rubro empacadoras de cebolla manifestaron que si cuentan con las áreas requeridas por el SENASA. Como se puede observar en esta muestra todos cuentan con las áreas requeridos por la autoridad nacional del país, ya que solo así obtuvieron los permisos necesarios del SENASA. **Tabla N° 05**

6. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 03 elementos de la muestra, EL 67 % de los encuestados, manifestaron que cuentan con 5 a 10 trabajadores laborando en su empresa y 33% cuenta con 11 a 20 trabajadores laborando. Como se puede observar en la muestra, las empresas empacadoras cuentan con una cantidad mayor a 5 pero menor

igual a 20 trabajadores una cantidad muy baja para el trabajo que se requiere. **Tabla N° 06**

7. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 03 de la muestra, el 100% manifiestan que no tienen a todo su personal en planilla.

Como se puede observar en esta muestra la mayoría de la MYPES aún no registra a todo su personal en su planilla, a pesar de que el ministerio de trabajo exige tener a su personal conforme ley, muchas de estas empresas solo incluyen en sus planillas al personal que ellos consideran tratando de evadir impuestos de ley. **Tabla N°07**

8. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 03 de la muestra, el 100 % si invierte en capacitación para su personal, ya que esto amerita que cumplan cada uno con sus funciones asignadas. **Tabla N° 08**

9. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 03 elementos de la muestra, el 100% de los encuestados manifestaron que no cuentan con ningún financiamiento de bancos u otras entidades financieras. Como se puede observar en esta muestra, este micro y pequeñas empresas cuentan con un capital propio. **Tabla N°09**

- **Objetivo específico N° 02: Identificar las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.**

1. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos de la muestra, el 100% manifestaron que la rentabilidad si ha mejorado en estos últimos años.

Como se puede observar en la muestra, la rentabilidad en las micro y pequeñas empresas tiene rentabilidad favorable. **Tabla N° 01.**

2. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos de la muestra, donde el 34 % manifestaron que su rentabilidad había aumentado en un 5% a 20%, mientras que el 33% manifiesta que sus ganancias aumentaron en un 20% a 40% y otro 33% manifiesta que aumentado en un 41% a 60%.

Teniendo en cuenta lo que se puede observar en la muestra obtenida en la encuesta podemos indicar que la rentabilidad es evidente en estas micro y pequeñas empresas, ya la mayor parte manifiesta que sus ganancias si aumentaron en estos últimos años de estudio. **Tabla N° 02.**

3. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos, donde el 50 % manifestó que tienen un ingreso de 500 a 800 toneladas, mientras que un 25% asegura que ingresan 800 a 1000 toneladas y otro asegura que solo 25% le ingresan 1000 a 1200 toneladas mensuales.

Como se puede observar en el resultado de la muestra, son grandes las cantidades de ingreso de cebolla que ingresa a estas micro empresas, generando fuentes de trabajo para brindar un mejor servicio. **Tabla N°**

03

4. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos, donde el 50 % manifiesta que tienen un gasto de S/.3,000.00 a S/.5,500.00 nuevos soles, mientras que un porcentaje menor manifiesta que un 25% de encuestados genera un gasto entre el S/.6,000.00 a S/.7,500.00 y el otro 25% de encuestados tiene un gastos de S/.7,501.00 a S/.8,000.00 nuevos soles mensuales. Como se puede observar en la muestra, los gastos son menores, tanto así que les permite tener una rentabilidad neta muy satisfactoria. **Tabla N° 04**
5. De los 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos, donde el 100% de los MYPES encuestados manifiestan que el pago es entre 1000-1500 dólares por tonelada. **Tabla N° 05**

- **Objetivo específico N° 03: Analizar las características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.**

1. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos de la muestra, manifestaron que todas las capacitaciones han venido contribuyendo con la mejora de la rentabilidad de su empresa. Como se puede indicar en la muestra las inversiones que realizan estas micro y pequeñas empresas tanto en su infraestructura como en capacitaciones siempre es para esperar algo mejor. **Tabla N° 01.**

2. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos de la muestra, manifestaron que el existir solo tres empresas dedicadas a este rubro se hace más rentables el brindar sus servicios. **Tabla N° 02.**
3. Del 100% de los empresarios encuestados, igual a 3 elementos de la muestra, manifestaron que las exigencias del SENASA, contribuyen con la mejora de la rentabilidad de su empresa. Ya que si el exportador no cumple ciertos requisitos, no podría exportar su producto. **Tabla N° 03**
4. Del 100% de los encuestados, igual a 3 elementos de la muestra, todo el 100% de los empresarios manifiesta que cuentan con un capital que les permite realizar todas sus operaciones.

Como se puede observar en la muestra, todo este micro y pequeñas empresas cuentan con un capital propio que puede solventar todas sus actividades laborales. **Tabla N°04.**

VI. Conclusión

6.1. Conclusiones

Objetivo específico N° 01:

- Respecto a las características de la Mypes:

Se describe que estas empresas en un 100% tienen un (1) año brindando el servicio de empacadora, todas se encuentran debidamente inscritas el Registro Único al Contribuyente (RUC), cuentan con los requisitos solicitados por el Servicio Nacional de Sanidad Agraria – SENASA, estas empresas cuentan con capital propio teniendo una inversión aproximada entre S/. 50,000.00 a S/. 100, 000.00 nuevos soles con capital propio y cuentan con 5 a 10 trabajadores laborando en su empresa, y el 33% realizó una mayor inversión en un aproximado entre S/. 101, 000.00 a S/. 200,000.00 nuevos soles y cuenta con 11 a 20 trabajadores.

Objetivo específico N° 02:

- Respecto a la Rentabilidad:

Según la aplicación de la encuesta se sostiene que estas empresas en un 34% tiene una rentabilidad entre un 5% a 20%, el 33% aumentaron en un 20% a 40% y otro 33% tiene una rentabilidad de 41% a 60%. Y teniendo en cuenta el estado financiera de la empresa EXIMPORT LA ROCONA EIRL. (Anexo) Se pudo determinar que la rentabilidad es

favorable ya que cuenta con una rentabilidad patrimonial de 40.85%, lo que significa que las ganancias obtenidas sobre la inversión son rentables.

Objetivo específico N° 03:

- Analizar las características de la Rentabilidad

Se sostiene que estas empresas en un 100% manifiesta que la capacitación contribuye con la mejora de la rentabilidad de su empresa, y que el mercado de Regional, también contribuye a su rentabilidad, ya que solo existen tres (03) empacadoras, que cumplen con el procedimiento administrativo exigido por el SENASA, y por el país importador. También como parte de su rentabilidad esta la capacitación constante a su personal para brindar un mejor servicio. Así como también el contar con financiamientos propios les permite mantener su rentabilidad.

VII. Referencias Bibliográficas

INTERNACIONALES

Ruth F. (2014) “Estudio Del Sistema De Distribución Y Su Influencia En La Rentabilidad De La Empresa Representaciones J. LEONARDO SORIA L. C.A.”. Tesis de Posgrado (Universidad Técnica de Ambato – Ecuador). Recuperado de <http://repo.uta.edu.ec/bitstream/123456789/7635/1/TMGE011-2014.pdf>

Ellis M. (2016). “Exportación de Licor de Café a Berlín – Alemania”. (Universidad de Alemania), Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1079/RENTABILIDAD_MYPE_BARBOZA_DECADA_ANGIE_DEL_PILAR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

NACIONALES

Sonia, F. (2014) Caracterización Del Financiamiento, Capacitación Y Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Sector Servicio, Rubro Procesadoras De Alimento De La Provincia De Huaraz, 2014. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Huaraz. Recuperado de <http://erp.uladech.edu.pe/bibliotecavirtual/?ejemplar=00000040264>

Cortez, B. (2015). El Financiamiento y su impacto en la rentabilidad de la Micro Empresa del sector Servicios en el Distrito de Ate en el año 2015. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Lima. Recuperado de <http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1120/FINAN>

[CIAMIEN TO RENTABILIDAD Y MICROEMPRESA CASTRO CASI MIR BLADIMIR ANDRES.pdf?sequence=1](#)

Delicia, V. (2015). Caracterización del Financiamiento, la Capacitación y la Rentabilidad de las Micro y Pequeñas Empresas de Sector Servicios Rubro Cafetería de la Provincia de Huaraz, 2015. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Huaraz. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1099/FINANCIAMIENTO_CAPACITACION_RENTABILIDAD_VALERIO_C OCHACHIN DELICIA MARI.pdf?sequence=1&isAllowed=y.

Arena, D. (2013). El Financiamiento Y Su Influencia En La Rentabilidad De Las Micro Y Pequeñas Empresas Del Sector Servicios Del Perú: Caso Empresa De Servicios Daniel EIRL De Chimbote, 2013. Tesis de Posgrado (Universidad los Ángeles de Chimbote) Chimbote. Recuperado de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/529/MYPES_FINANCIAMIENTO_AGREDA_HUERTAS_DIANA_CECILIA.pdf?sequence=1

Caracterización del problema recuperado de <http://www.pymealmundo.com.pe/?p=1905>

Caracterización y enunciado del problema. Recuperado. <https://www.agrodataperu.com/2016/02/cebolla-fresca-peru-exportacion-enero-2016.html>

Caracterización del problema recuperado http://interletras.com/manualcci/tendencias_internac/tendencias_int03.html

Participación de las MYPES en el PBI sigue en descenso”, alertó la SIN, recuperado de. <http://gestion.pe/economia/sni-necesario-mejorar-competitividad-y-productividad-mypes-2097330>.

Caracterización y enunciado del problema. Recuperado. <http://erp.uladech.edu.pe/archivos/03/03012/documentos/repositorio/2012/01/11/162855/16285520140630061229.pdf>

Caracterización y enunciado del problema. Recuperado. www.senasa.gob.pe

Marco teórico. <http://ciberconta.unizar.es/leccion/anarenta/analisisr.pdf>

Marco teórico. Recuperado: <http://www.senasa.gob.pe/senasa/wp-content/uploads/2014/12/Procedimiento-para-la-Certificaci%C3%B3n-Fitosanitaria-de-Cebolla.pdf>.

Marco teórico.

http://www.google.com.pe/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwiU2tyXy_bYAhUKxoMKHRPhDVAQFgglMAA&url=http%3A%2F%2Frevistas.pucp.edu.pe%2Findex.php%2Fstrategia%2Farticle%2Fdownload%2F4126%2F4094&usg=AOvVaw28hEF44JBN-WDu4RbBshG9

Marco teórico:

<http://www.eumed.net/libros-gratis/2012b/1229/que-es-rentabilidad.html>.

Marco teórico:

<http://eboletin.sunat.gob.pe/index.php/component/content/article/1-orientacion-tributaria/311-regimen-mype-tributario-un-nuevo-regimen-para-los-contribuyentes>

VIII. Anexos

ANEXO N° 01

Cuadros Estadísticos

Objetivo específico N° 01: Describir las principales características de las Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Rubro plantas empacadoras de cebolla fresca en la región de Tumbes 2016.

1. ¿Cuánto tiempo tiene en el rubro?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1 año	3	100%
2 año	0	0%
3 años	0	0%
de 4 años a más	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



2. Su empresa cuenta con RUC

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

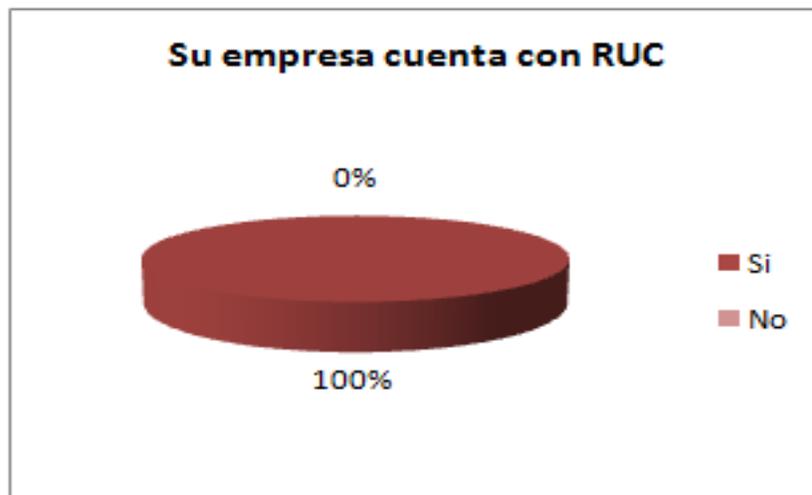


Figura 1: Su empresa cuenta con RUC, fuente tabla 01.

Interpretación: En la Tabla y Figura 1. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas respondieron que si cuentan con RUC.

3. Su Local es Propio o Alquilado

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Propio	3	100%
Alquilado	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Figura 2: Su Local es Propio o Alquilado, fuente tabla 02.

Interpretación: En la Tabla y Figura 1. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas todas cuentan con respondieron que cuentan con local propio.

4. ¿Cuál es el monto que invirtió al iniciar la empresa?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
50,000 - 100,000	1	33%
101,000 - 200,000	0	0%
201,000 - 300,000	2	67%
301,000 - 400,000	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

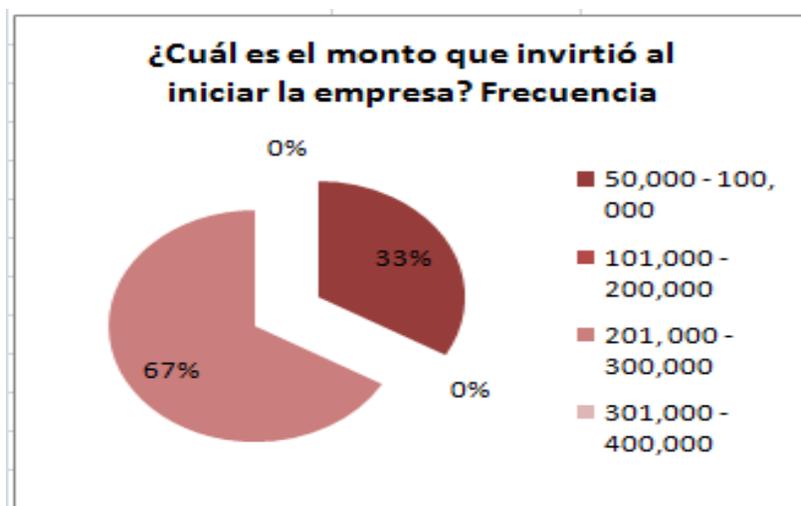


Figura 3: ¿Cuál es el monto que invirtió al iniciar la empresa?, fuente tabla 03.

Interpretación: En la Tabla y Figura 3. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas t el 67% de los encuestados tuvieron un entre 50,000.00 a 100,000.00 nuevos soles invertidos en el rubro de su negocio. Y el 33% solo ha invertido entre 101,000.00 a 200,000.00 nuevos soles.

5. ¿Cuenta con las áreas de Inspección solicitadas por el SENASA para brindar el servicio?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Figura 4: ¿Cuenta con las áreas de Inspección solicitadas por el SENASA para brindar el servicio?, fuente tabla 04.

Interpretación: En la Tabla y Figura 4. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas todas cuentan con las áreas requeridas por el SENASA.

6. ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1 – 4	1	33%
5 – 10	2	67%
11 – 15	0	0%
16 - 20	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Figura 5: ¿Cuántos trabajadores laboran en su empresa?, fuente tabla 05.

Interpretación: En la Tabla y Figura 5. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas EL 67 % cuentan con 50 a 100 trabajadores y el otro 33% cuenta con 101 a 200 trabajadores.

7. ¿Todo su personal se encuentra en planilla?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

Figura 6: ¿Todo su personal se encuentra en planilla?, fuente tabla 06.



Interpretación: En la Tabla y Figura 6. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas EL 100 % no tienen a sus trabajadores en planilla.

8. ¿Se invierte en capacitación al personal?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	0	0%
NO	3	100%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

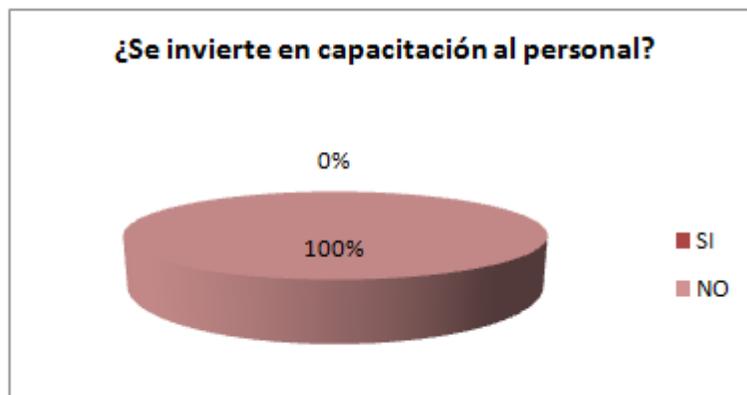


Figura 8: ¿Se invierte en capacitación al personal?, fuente tabla 07.

Interpretación: En la Tabla y Figura 8. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas EL 100 % si invierte en su personal.

9. ¿Qué tipo de financiamiento solicito su empresa?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Propio	3	100%
Terceros	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Figura 9: ¿Qué tipo de financiamiento solicito su empresa?, fuente tabla 09.

Interpretación: En la Tabla y Figura9. Se observa que el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % cuentan con financiamientos propios.

Objetivo específico N° 02: Identificar las Principales Características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.

1. ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Figura 1: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?, fuente tabla 01

Interpretación: En la Tabla y Figura 1 el 100% de los MYPES encuestadas. El 100% asegura que su rentabilidad ha mejorado.

2. ¿En qué porcentaje considera usted, que se ha incrementado la Rentabilidad la empresa en el último año?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
5% - 20%	1	33%
21% - 40%	1	33%
41% - 60%	1	33%
61% - 80%	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

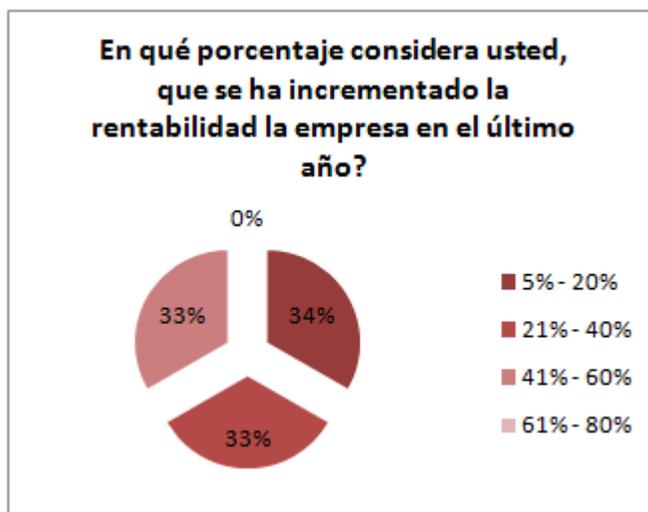


Figura 2: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?, fuente tabla 02.

Interpretación: En la Tabla y Figura 2 el 100% de los MYPES encuestadas EL 34 % manifiesta que aumentado en un 5% a 20%, un asegura que su rentabilidad ha mejorado. Un 33% manifiesta que aumentado en un 20% a 40% y otro 33% manifiesta que aumentado en un 41% a 60%.

3. ¿Cuántas toneladas de cebolla ingresa en forma mensual a la empacadora?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
500 – 800	2	50%
801 – 1000	1	25%
1001 – 1200	1	25%
1201 – 1400	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadora

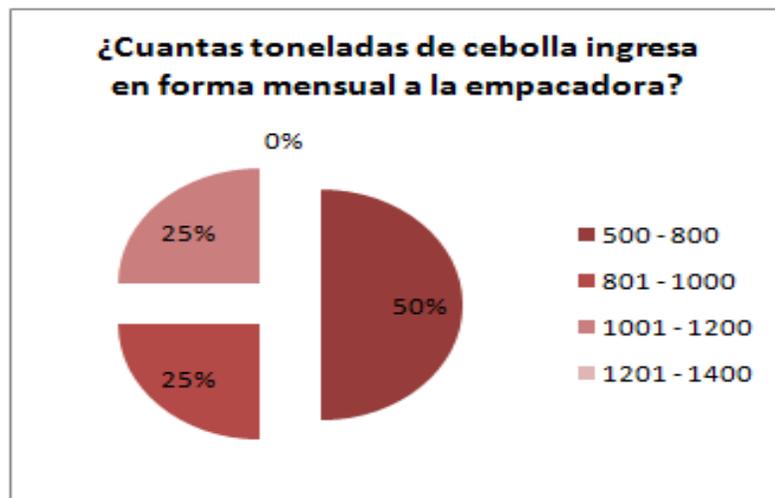


Figura 3: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?, fuente tabla 03.

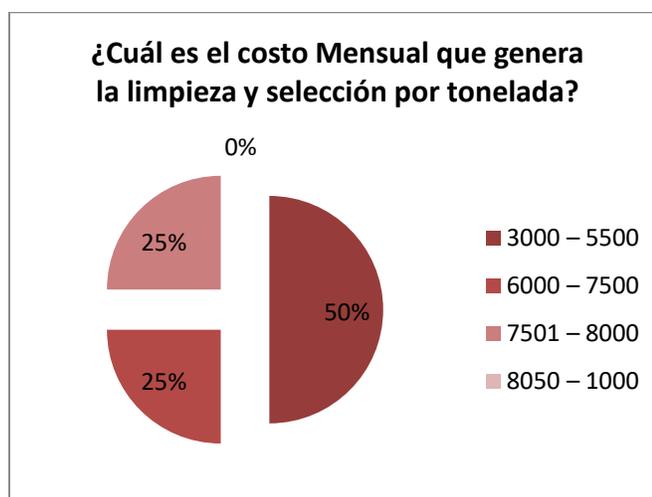
Interpretación: En la Tabla y Figura 3. 100% de los MYPES encuestadas EL 50 % manifiesta que tienen un ingreso de 500 a 800 toneladas, un 25% a 20%, asegura que ingresan 800 a 1000 toneladas mientras que un 25% le ingresan 100 a 1200 toneladas mensuales.

4. ¿Cuál es el costo Mensual que genera este servicio?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
3000 – 5500	1	50%
6000 – 7500	1	25%
7501 – 8000	1	25%
8050 – 1000	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

Figura 4: ¿Cuál es el costo Mensual que genera este servicio?, fuente tabla 04.



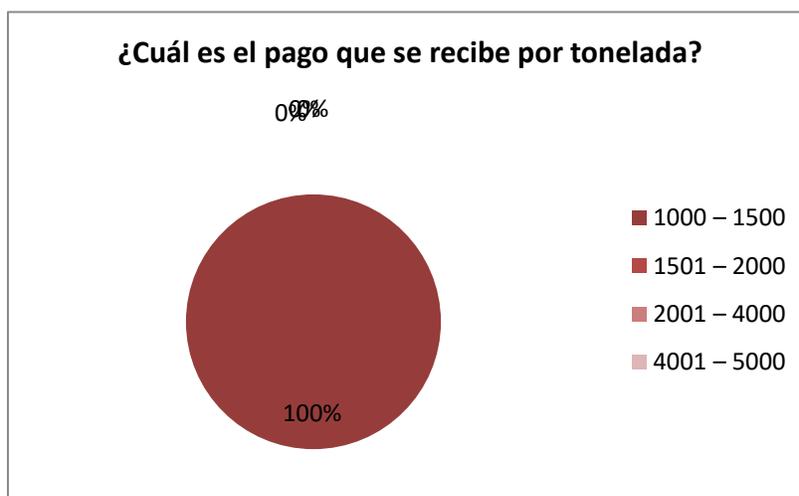
Interpretación: En la Tabla y Figura 5 100% de los MYPES encuestadas EL 50 % manifiesta que tienen un gasto de 1000 a 1200 tonelada, un 25% de 1200 a 1400 y un 25% asegura que sus gastos son de 1400 a 1500 nuevos soles mensuales.

5. ¿Cuál es el pago que se recibe por tonelada?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
1000 – 1500	3	50%
1501 – 2000	0	25%
2001 – 4000	0	25%
4001 – 5000	0	0%
Total	4	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

Figura 5: ¿Cuál es el pago que se recibe por tonelada?, fuente tabla 05.



Interpretación: En la Tabla y Figura 5. El 100% de los empresarios encuestados el 100% manifiesta que el pago por el servicio es entre 1000-1500 dólares por tonelada.

Objetivo específico N° 03: Analizar las características de la Rentabilidad de la Micro y Pequeña Empresa del Sector Servicio Plantas Empacadoras de Cebolla, Región Tumbes 2016.

1. ¿Considera usted que la capacitación contribuyo en la rentabilidad?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

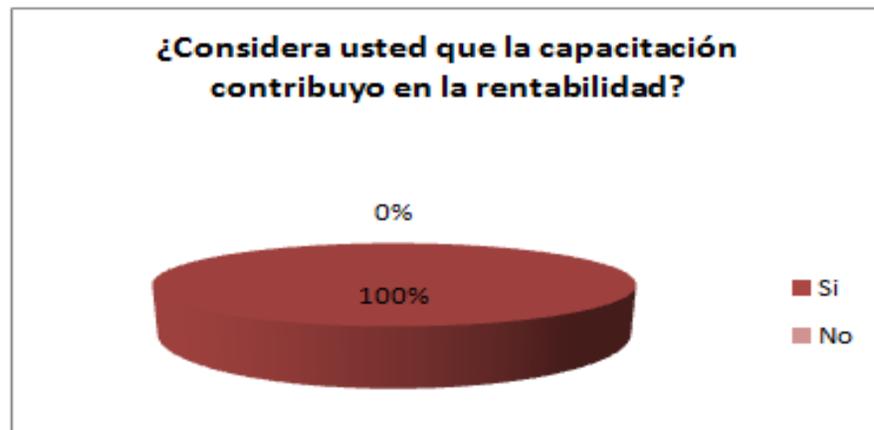


Figura 1: ¿Cree usted que la rentabilidad de su empresa ha mejorado en el último año?, fuente tabla 01.

Interpretación: En la Tabla y Figura 1 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % manifiesta que las capacitaciones contribuyen a la rentabilidad de su empresa.

2. ¿Su rentabilidad se debe al mercado Regional

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras

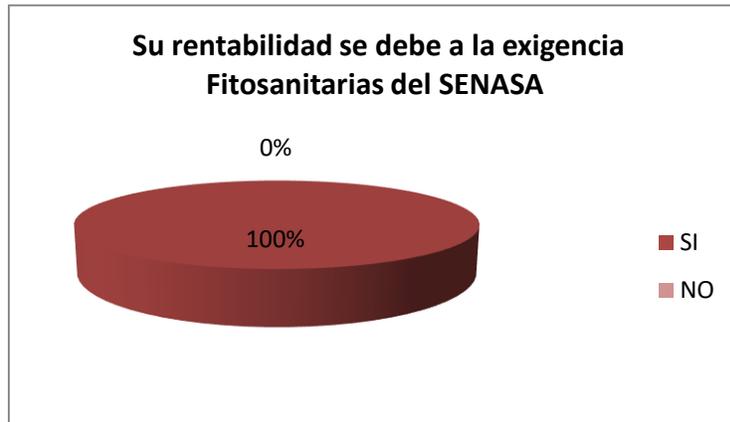


Interpretación: En la Tabla y Figura 2 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % manifiesta que el mercado regional también contribuyen a la rentabilidad de su empresa.

3. Su rentabilidad se debe a la exigencia Fitosanitarias del SENASA?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
SI	3	100%
NO	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Interpretación: En la Tabla y Figura 3 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % manifiesta que el mercado regional también contribuyen a la rentabilidad de su empresa.

4. ¿Su capital le permite realizar todas sus operaciones?

Alternativas	Frecuencia	Porcentaje
Si	3	100%
No	0	0%
Total	3	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los gerentes de las empresas Empacadoras



Figura 4: ¿Su capital le permite realizar todas sus operaciones?, fuente tabla 04

Interpretación: En la Tabla y Figura 4 el 100% de los MYPES encuestadas el 100 % todo cuentan con un capital que les permite realizar sus operaciones.

ANEXO N° 02:
Empresa empacadora

Área de recepción



Área de limpieza



Área de selección



Área de almacenamiento



Área de Inspección



Área de embarque



ANEXO N°03: ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA
Al 31 de Diciembre del 2016
(Expresado en nuevos soles)

<u>ACTIVO</u>		<u>PASIVO Y PATRIMONIO</u>	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	58,120.00	Tributos Cont. y Aportes al Sist. Pens. Salud por Pagar	12,407.00
Cuentas por cobrar comerciales - Terceros	24,275.00	Remuneraciones y participaciones pagar	8,000.00
Cuentas por cobrar a Acc. Soc. y Personal	12,200.00	Cuentas Por Pagar Comerciales-Terceros	18,106.00
Servicios y otros contratados por anticipado	3,600.00	TOTAL PASIVO CORRIENTE	38,513.00
Otros activos	6,500.00		
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	104,695.00	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		Cuentas Por Pagar Comerciales-Terceros	0.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo - Neto	348,329.00	Cuentas Por Pagar Accionistas, soc y person	0.00
Intangibles	0.00	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE	0.00
Activos Diferidos	26,489.00	PATRIMONIO	
TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE	374,818.00	Capital	208,843.00
		Resultado Acumulado	52,000.00
		Resultado al 31 de diciembre 2016	180,157.00
		TOTAL PATRIMONIO	441,000.00
TOTAL ACTIVO	479,513.00	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	479,513.00

**ESTADO DE RESULTADOS
POR FUNCIÓN
AL 31 DE DICIEMBRE 2016.
(Expresado en nuevos soles)**

VENTAS NETAS	954,525.00
COSTO DE VENTAS	-452,698.00
UTILIDAD BRUTA	501,827.00
GASTOS DE VENTAS	-186,585.00
GASTOS DE ADMINISTRACIÓN	-126,585.00
UTILIDAD DE OPERACIÓN	188,657.00
OTROS INGRESOS Y EGRESOS	
INGRESOS FINANCIEROS	0.00
GASTOS FINANCIEROS	-8,500.00
OTROS INGRESOS	0.00
OTROS EGRESOS	0.00
RESULTADO DEL EJERCICIO	180,157.00

RATIOS DE RENTABILIDAD

Rentabilidad Patrimonial	=	$\frac{\text{Utilidad Neta o Ingreso Neto}}{\text{Patrimonio}}$	$\frac{180,157.00}{441,000.00}$	40.85%
Rentabilidad de Activos o	=	$\frac{\text{Utilidad Neta o Ingreso Neto}}{\text{Activos totales}}$	$\frac{180,157.00}{479,513.00}$	37.57%
Margen Bruto	=	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas netas}}$	$\frac{501,827.00}{954,525.00}$	52.57%