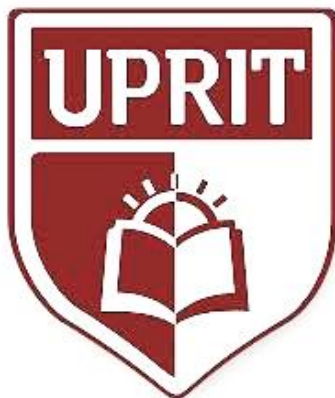


UNIVERSIDAD PRIVADA DE TRUJILLO
CARRERA PROFESIONAL CONTABILIDAD Y FINANZAS



**“CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE ASESORÍA TÉCNICA
PARA EL MEJORAMIENTO DE LA RENTABILIDAD DE LAS
PYMES, PROVINCIA DE TRUJILLO, 2019**

**TRABAJO DE INVESTIGACION PARA
OPTAR EL GRADO DE BACHILLER**

AUTOR:

HELBERT PARI ARIZACA

TRUJILLO - PERU

2020

PÁGINA DE JURADO

Dr. Marco Antonio Sevilla Gamarra
PRESIDENTE

Dr. Pedro Aponte
SECRETARIO

TABLA DE CONTENIDOS

I.	INTRODUCCION.....	6
1.1.	Realidad Problemática.....	6
1.2.	Formulación del problema.....	6
1.3.	Justificación	8
1.4.	Objetivos	10
1.4.1.	Objetivos Generales.....	10
1.4.2.	Objetivo Especifico.....	10
1.5.	Antecedentes	11
1.6.	Bases teóricas.....	11
1.7.	Definición de Variables	13
1.8.	Formulación de la Hipótesis.....	13
II.	MATERIALES Y METODOLOGIA.....	15
2.1.	Materiales de Estudio	15
2.1.1.	Población	15
2.1.2.	Muestra	16
2.2.	Técnicas, Procedimientos E Instrumentos.....	17
2.2.1.	Para Recolectar Datos.....	17
2.2.2.	Para Procesar Datos.....	17
2.3.	Operacionalización de variables	18
III.	RESULTADOS Y DISCUSION.....	19
IV.	PROPUESTA DE APLICACIÓN PROFESIONAL.....	31
V.	CONCLUSION	48
	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	50

RESUMEN

El estudio titulado "Creación de una empresa de asesoría técnica para el mejoramiento de la rentabilidad de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019" tuvo como objetivo general explicar de qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica, tendiente a la mejora de la rentabilidad de las pymes ubicadas en la provincia de Trujillo, así mismo tuvo como objetivos específicos explicar cómo a través de diversas dimensiones tanto de la variable independiente y dependiente se mejora la rentabilidad de las pymes a través de la asesoría contable, tributaria, financiera y administrativa, y que beneficios sobre las ventas, ingresos inversión y recursos propios mejoran estas asesorías implementadas operativamente a través de empresas, esta investigación tuvo un diseño no experimental, transversal y descriptivo, con la técnica de la encuesta y como instrumento a un cuestionario de ítems con respuestas de carácter dicotómico y policotómico a través de una muestra de 50 pymes con un tipo de muestreo probabilístico, llegándose a la siguiente conclusión que el 70 % es de la opinión que la creación de empresas de asesoría técnica mejora la rentabilidad de las pymes y 30 % opina que no mejora.

Palabras Claves:

Asesoría técnica

Rentabilidad

Financiera

Tributación,

ABSTRACT

The study entitled "Creation of a technical advisory company for the improvement of the profitability of SMEs, Trujillo Province, 2019" had the general objective of explaining how the creation of a technical advisory company influences, aimed at improving The profitability of SMEs located in the province of Trujillo, also had as specific objectives to explain how, through different dimensions of both the independent and dependent variable, the profitability of SMEs is improved through accounting, tax, financial and administrative advice , and that benefits on sales, investment income and own resources improve these advice implemented operatively through companies, this research had a non-experimental, transversal and descriptive design, with the technique of the survey and as an instrument to an item questionnaire with responses of dichotomous and polycotomic character through an m Our sample of 50 SMEs with a type of probabilistic sampling, reaching the following conclusion that 70% is of the opinion that the creation of technical consulting companies improves the profitability of SMEs and 30% believes that it does not improve.

Keywords:

Technical advice

Profitability

Financial

Taxation

I. INTRODUCCION

1.1. Realidad Problemática

En el contexto nacional en la actualidad existe una diversidad de Pymes, que se encuentran en vías de desarrollo muchas de ellas al margen de la formalidad legal contable y tributaria , por tal motivo se trata de fomentar el apoyo técnico a dichas empresas para el logro de su desarrollo sostenido de ellas , con todo ello se tiene la firmeza que estas empresas tienen la capacidad de contribuir al crecimiento económico del país y a la generación de empleo , no obstante esta situación no se concreta , entre otros motivos o circunstancias derivados de la carencia de un sistema contable , tributario y financiero equilibrado , estable y simplificado

A ello hay que tener en cuenta que se producen cambios en el sistema impositivo de manera permanente, teniendo en cuenta el beneficio unilateral del aparato estatal y de las diversas necesidades de caja fiscal, existiendo regímenes contables y tributarios con normas que buscan recaudar más en el corto plazo. Esta problemática, conlleva a que las Pymes, se encuentren limitadas en su desarrollo y formalización contable y tributaria actual , que no les brinda otra alternativa que el acogimiento a los regímenes existentes , como son el : El Régimen Simplificado –RUS y el Régimen Especial del Impuesto a la Renta , los cuales les impide emitir facturas y guías de remisión , por lo que no pueden comercializar con empresas grandes y medianas , que tributan en referencia al Régimen general que les impone el mercado

En función a ello la política encaminada al desarrollo empresarial de las Pymes debe corregirse en la “Ley de promoción y formalización de las Pymes” (Ley N° 28015), a fin de evitar que la llamada promoción de esta quede tan solo escrita en las leyes, careciendo de una aplicación empírica. Teniendo en cuenta la importancia empresarial que representan la Pymes para el país, contribuyendo a su desarrollo económico- productivo evitando el apalancamiento económico de sus actividades comerciales es que estas organizaciones necesitan el fortalecimiento de capacidades técnicas respectivas en los aspectos contables y tributarios como componente básica para su desarrollo planteándose esta propuesta de la creación de una empresa de asesoría contable y tributaria

1.2. Formulación del problema

Pregunta General

¿De qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica, en la mejora de la rentabilidad de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

Preguntas Específicas

PE1. ¿. ¿De qué manera influye la creación de una empresa de asesoría dimensión beneficio sobre las ventas en la mejora de la rentabilidad, de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

PE2. ¿. ¿De qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficios sobre los ingresos en la mejora de la

rentabilidad, dimensión beneficio sobre las ventas, en la mejora de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

PE3. ¿. ¿De qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficio sobre la inversión en la mejora de la rentabilidad, beneficios por ingresos, de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

PE4: ¿De qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficio sobre los recursos propios en la mejora de la rentabilidad, beneficio sobre activos, de las Pymes –Provincia de Trujillo, ¿2019?

PE5. ¿. ¿De qué manera la dimensión empresa de asesoría contable mejora de la rentabilidad, de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

PE6: ¿De qué manera la dimensión empresa de asesoría tributaria mejora de la rentabilidad, de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

PE7: ¿De qué manera la dimensión empresa de asesoría financiera mejora de la rentabilidad, de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

PE8: ¿De qué manera la dimensión empresa de asesoría administrativa mejora de la rentabilidad, de las Pymes –Provincia de Trujillo, 2019?

1.3. Justificación

En este acápite se va a señalar el aporte del referido estudio, así como los beneficios que se derivan de ella en las cuales vamos a señalar las siguientes justificaciones.

a. Conveniencia:

El presente estudio de investigación es pertinente porque pretende generar un cultura de tributación , consolidando canales de difusión y de educación para enseñar a contribuir a las Pymes, creando conciencia social en ellas afín de que les permita desarrollar sus diversas operaciones comerciales en un sistema legal equilibrado contable y tributariamente que exige la normas de nuestro país , especificadas en la Constitución Política del Perú, Ministerio de Economía y Finanzas, Código de Comercio, Código Tributario, Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo, Ley de seguridad y salud en el trabajo, Normas Internacionales de Relevancia social ayudará a los pequeños empresarios a conocer los manejos de sus empresas mediante asesoramientos contables, en lo cual evitará perdidas desmesuradas en las Pymes.

b. Valor teórico

Permitirá solucionar sus manejos contables, tributarios y financieros, administrativos, laborales siendo el fin principal, familiarizarse con sus problemas y necesidades para convertirse en el referente de solución de sus problemas, consiguiendo de esta manera posicionarse en el mercado.

c. Utilidad metodológica.

Esta investigación servirá como referencia para empresarios, profesionales que busquen mejorar a las Pymes económica y financieramente, como también con una adecuada contabilidad y así

como el planteamiento de nuevas entidades que busquen la mejora de las mismas.

d. Implicaciones prácticas

Ayudará a los pequeños empresarios a conocer los manejos de sus empresas mediante asesoramientos contables, en lo cual evitará perdidas desmesuradas en las Pymes

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivos Generales

Explicar de qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica en la mejora de la rentabilidad de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

1.4.2. Objetivo Especifico

OE1. Explicar de qué manera influye la creación de una empresa de asesoría dimensión beneficio sobre las ventas en la mejora de la rentabilidad, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE2. Explicar de qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficios sobre los ingresos en la mejora de la rentabilidad, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE3. Explicar de qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica beneficio sobre la inversión en la mejora de la rentabilidad, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE4.Explicar de qué manera influye la creación de una empresa de asesoría técnica beneficios sobre los recursos propios en la mejora de la rentabilidad, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE5.Explicar de qué manera la dimensión empresa de asesoría contable mejora la rentabilidad, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE6. Explicar de qué manera la dimensión empresa de asesoría tributaria mejora la rentabilidad, beneficio por montos de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE7: Explicar de qué manera la dimensión empresa de asesoría financiera mejora la rentabilidad, beneficio por montos de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

OE8: Explicar de qué manera la dimensión empresa de asesoría administrativo mejora la rentabilidad, beneficio por montos de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

1.5. Antecedentes

Internacional:

Alvarado M; (2018) , Ecuador en los estudios sobre los diversos aspectos de las pequeñas empresas en tiempo antiguos los gobernantes y jefes empresariales sentían la necesidad de dirigir y controlar las actividades realizadas, principalmente en lugares como China, Grecia, Egipto que realizaban grandes construcciones de pirámides los cuales median el costo de producción mediante la contabilidad, también

necesitaban controlar actividades y supervisarlas, es por ello que allí surge la necesidad de establecer control interno, por eso se indica que el control interno nació justamente con la necesidad de contabilizar pero se vio más evidenciada su necesidad en las grandes civilizaciones antiguas y conforme pasó el tiempo su desarrollo creció notablemente en la Revolución Industrial, cuando los grandes países desarrollados .

Nacional:

Hinojosa, C. (2012) con su estudio de investigación titulado "Impacto de los créditos otorgados por la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Piura S.A.C. en el desarrollo socio – económico de las pequeñas y microempresas de Chachapoyas" el cual tuvo como finalidad investigar el impacto de los créditos otorgados por la CMAC-Piura , aplicado en una muestra de 146 prestatarios con muestreo aleatorio simple, diseño no experimental, transversal ,correlacional, aplicándose una encuesta a través de un cuestionario como instrumento de 15 preguntas sobre las variables estudiadas , determinados que el comercio es el giro del negocio más frecuente en esta ciudad, cuyos prestamos fluctuaron entre 1000 y 4000,000 nuevos soles

1.6. Bases teóricas

a. Variable Independiente: Empresa de Asesoría técnica

En trabajos realizados anteriormente se previamente a la constitución de la empresa se realizó una encuesta a las PYMES de la provincia de Trujillo

del área urbana, se obtuvo información que permite realizar un diagnóstico del manejo y control de su contabilidad, tributaria y financiera, contando de esta manera información actualizada que permite clarificar y tener la mayor seguridad cuando se trata de crear empresas de este tipo de funciones orientadas a la capacitación y asesoría de los rubros contables y tributarios, conllevando a la formulación de planes de negocios para este fin (TroutJ,(2013,p,25).

Así mismo a través del cuadro de mando integral. En lo cual en la encuesta realizada hoy en día las Pymes buscan una seguridad contable, sin embargo, esto les demanda mucho gasto en encuestas hechas por la mayoría de los participantes

1.7. Definición de Variables

Variable Única

Constituyen las diversas organizaciones encargadas de ofrecer el fortalecimiento técnico a las Pymes.

1.8. Formulación de la Hipótesis

a. Hipótesis general: Hi

La creación de una empresa de asesoría técnica influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

b. Hipótesis nula: Ho

La creación de una empresa de asesoría técnica no influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

c. Hipótesis específicas

HE1: La creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficio sobre las ventas influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre los recursos propios, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE2: La creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficios sobre los ingresos influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre las ventas, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE3: La creación de una empresa de asesoría técnica beneficio sobre la inversión influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio por ingresos, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE4: La creación de una empresa de asesoría técnica dimensión beneficio sobre los recursos propios influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre activos, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE5La creación de una empresa dimensión empresa de asesoría contable influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre monto de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE6La creación de una empresa dimensión empresa de asesoría tributaria influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre monto de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE7La creación de una empresa dimensión empresa de asesoría financiera influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre monto de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

HE8La creación de una empresa dimensión empresa de asesoría administrativo influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad, beneficio sobre monto de inversión, de las Pymes, Provincia de Trujillo, 2019

II. MATERIALES Y METODOLOGIA

2.1. Materiales de Estudio

2.1.1. Población

La población está definida como la totalidad del fenómeno a estudiar donde la unidad de población posee una característica común la cual estudia y da origen a los datos de la investigación y está conformada por 100 pymes urbanas de la Provincia de Trujillo.

2.1.2. Muestra

Parra (2003), define la muestra como una parte (sub-conjunto) de la población obtenida con el propósito de investigar propiedades que posee la población, dicho subconjunto representante a la población de la cual se extrajo.

La muestra se determinó de modo probabilístico de acuerdo a la siguiente fórmula

$$n = \frac{p \cdot q \cdot z^2 \cdot N}{E^2 (N-1) + pqz^2}$$

Valores:

Donde:

N	=	100 Pymes	
p	=	Nivel de aceptación	= 0,80
q	=	Nivel de rechazo	= 0,20
e	=	Error de estimación	= 0,05
Z	=	Nivel de confiabilidad	= 1,96
n	=	Muestra seleccionada	

Reemplazando:

$$n = \frac{NZ^2P(1-P)}{(N-1)E^2 + Z^2P(1-P)}$$

$$n = \frac{(0,20)(0,80)(100)(1,96)^2}{(99)(0,05)^2 + (0,5)(0,5)(1,96)^2}$$

$$n = \frac{61,3}{1,2} \qquad n = 50 \text{ Pymes}$$

2.2. Técnicas, Procedimientos E Instrumentos.

2.2.1. Para Recolectar Datos

Técnica

Es el procedimiento por el cual el investigador obtiene información requerida de una realidad o fenómeno en función de los objetivos del estudio.

En este estudio se utilizará la técnica de la Encuesta, consistente en obtener los datos correspondientes a la muestra de 50 Pymes

Instrumento

Se utilizará como instrumento un cuestionario de 20 aplicadas a través de la Escala de Likert para obtener la información a través de la operatividad de la técnica.

2.2.2. Para Procesar Datos

Confiabilidad y Validez del Instrumento

La confiabilidad del instrumento se realizará a través de la aplicación del alfa de Cronbach mediante el método de la varianza de ítem asimismo se hallará el coeficiente de correlación (r), para medir la correlación directa entre las variables asimismo que sirve para medir la confiabilidad del instrumento, traducido por el cuestionario de preguntas o ítems y la para la validez se aplicará el juicio de expertos.

2.3. Operacionalización de variables

Es un proceso lógico de desagregación de los elementos más abstractos, de los conceptos teóricos, hasta llegar al nivel más concreto, los hechos producidos en la realidad y que representan indicios del concepto.

La Operacionalización de variables es equivalente a su definición operacional para manejar el concepto a nivel empírico, encontrando elementos concretos, indicadores o las operaciones que permitan medir el concepto en cuestión (Grijales Guerra, 1996).

Variable	Definición	Definición operacional	Indicadores	Escala de Medición
	Conceptual	Dimensiones		
VI: Empresa de Asesoría técnica	<ul style="list-style-type: none"> Constituyen diversas organizaciones técnicamente conformadas , para brindar el fortalecimiento adecuada a todas las Pymes .en los aspectos técnicos-productivos 	<ul style="list-style-type: none"> Constable Tributario Financiero Administrativo 	<ul style="list-style-type: none"> Grado de rentabilidad contable Grado de rentabilidad tributaria Grado de rentabilidad financiera Grado de Rentabilidad administrativa 	Ordinal
VD: Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> .Es el beneficio obtenido en relación a la inversión ejecutada por la organización 	<ul style="list-style-type: none"> . Beneficio sobre los recursos propios . Beneficio sobre las ventas. Beneficio por ingresos .Beneficio sobre la inversión 	<ul style="list-style-type: none"> . % de beneficio por recursos propios . % de beneficio por ventas . % de beneficio por ingresos . % de beneficio por inversión 	Ordinal

Fuente: Elaboración Propia.

III. RESULTADOS Y DISCUSION

Modelo de Encuesta:

Instrucciones

Estimado personal, las preguntas que a continuación formulamos, forman parte de una investigación encaminada a recoger información para analizar la investigación: "Creación de una empresa de asesoría técnica para el mejoramiento de la rentabilidad de las Pymes, Provincia de Trujillo ,2019", utilizando para ellos respuestas de carácter dicotómicas y policotómicas, semiestructuradas.

Encuestado:

Nombres:

Apellidos:

Fecha

b. Resumen del procesamiento de encuesta:

. Referente al objetivo general:

1. Cree Ud. que con la creación de asesorías contables se mejora la rentabilidad de las pymes

Tabla 1: Resultado objetivo general

Alternativa	hi %	ni muestra
. Si mejora	70	35
.No mejora	30	15
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 70% opina que si el 30% que no

2 Cree Ud. que el beneficio sobre las ventas mejora la rentabilidad de las pymes

Tabla 2: Resultado beneficio sobre las ventas

Alternativa	hi %	ni muestra
. Si es importante	80	40
.No es importante	20	10
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 80% opina que si es importante el 20% que no lo es

DIMENSIÓN: DE LA VD: BENEFICIO SOBRE LAS VENTAS

3.. ¿Cree Ud. que la productividad de las ventas es importante para

eleva la rentabilidad?

Tabla 3: Resultado dimensión productividad sobre las ventas

Alternativas		hi%	ni -muestra
. Si		70	35
.NO		30	15
Total		100	50

Fuente; Trabajo de campo-

Análisis:

El 70 % opina que sí y el 30% que no

4. ¿Cree Ud. que una buena estrategia de ventas mejora la tendencia del mercado?

Tabla 4: Resultado tendencia del mercado

Alternativas	hi	ni
.Si. mejora	80	40
.No mejora	20	10
Total	100	50

Fuente. Trabajo de campo-

Análisis

El 80% opina si mejora y el 20% que no mejora:

5 ¿Considera Ud. al beneficio de la venta como un incremento de los activos?

Tabla 5: Resultado incremento de las ventas

Alternativas	hi	ni
. Si porque es necesario	68	34
. No porque es medianamente necesario	32	16
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 68% opina que sí y el 32% que no

DIMENSION BENEFICIOS SOBRE LOS INGRESOS

6. ¿Cree Ud. que los ingresos mejoran la rentabilidad de las pymes?

Tabla 6: Resultado de los beneficios sobre los ingresos

Alternativa	hi %	ni
. Si	.64	32
. No	20	.10
.Es indiferente	16	8
Total	100	508

Fuente: Trabajo de campo-

Análisis:

El 64 % es de la opinión que sí, el 20% que no y el 16% que es indiferente

. 7. ¿Consideran Ud. a los ingresos la parte más importante de la rentabilidad?

Tabla 7: Resultado importancia de los ingresos

Alternativa	hi %	ni
. Si	76	38
. No	24	12
.		
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 76% es de la opinión que sí y el 24 % que no

8. ¿Cree Ud. que los ingresos están articulados a una buena política de ventas .?

Tabla 8. Resultado de ingresos adecuados

Alternativa	hi %	ni
. Si es fundamental para el cumplimiento	.86	43
.No es fundamental	14	7
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 86% opina que sí y 14% que no

9 ¿Cree Ud. que los beneficios sobre los ingresos son reflejos de la efectiva gestión?

Tabla 9. Resultado de efectividad de gestión

Alternativa	hi %	ni
. Si son reflejo	.88	44
.No son reflejo	12	6
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo-

Análisis:

El 88% es de la opinión que sí y el 125 que no

DIMENSION BENEFICIOS SOBRE LA INVERSION

10 ¿Cree Ud. que los beneficios sobre la inversión mejoran la rentabilidad de la empresa?

Tabla 10. Resultado de beneficios sobre la inversión

Alternativa	hi %	ni
. Si mejora	.62	31
. No siempre	10	
.Es variable	28	5
		14
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 62% opina que si, el 10% no siempre y el 28% que es variable

11 ¿Cree Ud. que la inversión está en referencia a la rentabilidad?

Tabla 11. Resultado de referencia con la rentabilidad

Alternativa	hi %	ni
. Si	52	26
. No	18	9
.Es controversial	30.	15
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 52 % opina que si, 18% que no y 30% que es controversial

DIIMENSION: BENEFICIOS DE LOS RECURSOS PROPIOS

12 ¿Cree Ud. que con sostenibles recursos propios a las pymes se asegura la rentabilidad?

Tabla 12: Resultado beneficios recursos propios

Alternativa	hi %	ni
. Si asegura	.76	38
. No asegura	24	12
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo-

Análisis:

El 76% opina que si asegura el 24 % que no

13. ¿Cree Ud. que con recursos propios adecuados se mejora la rentabilidad de la empresa?

Tabla13. Resultado de recursos propios adecuados

Alternativa	hi %	ni
. Si	.58	29
. No	30	15
.Es variable	12	6
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 58% opina que sí, el 30% que no y 12% que es variable

DIMENSION: EMPRESAS DE ASESORIA CONTABLE

14. ¿Cree Ud. que con asesoría contables efectiva se mejora la rentabilidad?

Tabla14.Resultado asesoría contable

Alternativa	hi %	ni
. Si	.94	47
.No.	6	3
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 94% opina que si y el 6 % que no

15¿Cree Ud. que con la asesora contable se cuantifica la rentabilidad?

Tabla 15: Resultado de cuantificación de rentabilidad

Alternativa	hi %	ni
.Si se cuantifica	70	35
.No se cuantifica	30	15
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

. El 70% opina que si y el 30% que no

DIMENSION: EMPRESA DE ASESORIA TRIBUTARIA

16 ¿Cree. Ud. que con la asesoría tributaria se mejora la rentabilidad?

Tabla 16. Resultado dimensión asesoría tributaria

Alternativa	hi %	ni
Si mejora	.72	36
.No mejora	28	14
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 72% opina que sí y el 28% que no

17. ¿Considera Ud. que con la asesoría tributaria se conoce el régimen
Tributario adecuado?

Tabla 17. Resultado conocimiento de régimen tributario

Alternativa	hi %	ni
.Sí .se conoce	.68	34
. No se conoce	32	16
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 68 % opina que si y el 32% que no

DIMENSION EMPRESA ASESORIA FINANCIERA

18. ¿Cree Ud. que con la asesoría financiera efectiva se mejora la
rentabilidad de la empresa?

Tabla 18. Resultado de dimensión asesoría financiera

Alternativa	hi %	ni
. Si.	.84	42
.No	16	8
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo-

Análisis:

El 84 % opina que sí y el 16% que no

19. ¿Cree Ud. que se debería incrementar la asesoría financiera para mejorar la rentabilidad?

Tabla 19. Resultado de incremento de asesoría financiera

Alternativa	hi %	ni
. Si se articula	.72	36
.No se articula	28	14
Total	100	50

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 72 % opina que sí y el 28 % que no

DIMENSION: EMPRESA ASESORIA ADAMINISTRATIVA

20. ¿Cree Ud. Que con la asesoría administrativa se mejora la rentabilidad de la empresa?

Tabla: 20. Resultado dimensión asesoría administrativa

Alternativa	hi %	ni
. Si	75.51	37
No	24.49	12
Total	100	49

Fuente: Trabajo de campo

Análisis:

El 75.51 % opina que si y el 24.49 % que no

CONTRASTACION DE LA HIPOTESIS:

En referencia al análisis general podemos contrastar la hipótesis:

Hi: Se acepta la hipótesis de investigación:

Que la creación de una empresa de asesoría técnica influye en forma directa en el mejoramiento de la rentabilidad de las pymes, Provincia de Trujillo, 2019

IV. DISCUSION

- Se puede explicar que la asesoría técnica influye en la mejora de la rentabilidad de las pymes de la provincia de Trujillo
- Para ello hay que tener en cuenta que estas rentabilidades mayormente están dirigidas a las dimensiones de la variable dependiente en el beneficio hacia las ventas, a los ingresos, inversión y recursos propios conllevado en la mejora de la productividad.
- Es muy necesario señalar que las asesorías técnicas constituyen guías estratégicas que conduce a coa que estrategias de planeamiento organización, dirección, control y evaluación se deben aplicar a las pymes para que tengan solvencia económica
- . Es muy necesario señalar que de acuerdo a la aplicación de las dimensiones de la variable independiente y dependiente sobresalen en la productividad de la rentabilidad de las pymes teniendo en cuenta que están asesorías están dirigidas a los rubros, contables, tributación, finanzas y administración, las cuales tienen una articulación estratégica orientada a la rentabilidad de las. pymes
- Por tanto, de la forma como se aplique la asesoría a la gestión dependerá el nivel de rentabilidad adquirida en la pyme
- Hay que tener también en cuenta de acuerdo a los resultados que los beneficios generados sobre la inversión son los que sobresalen debido a que la inversión está relacionada a la rentabilidad
- . Es necesario también señalar la gran importancia que tiene la asesoría

financiera, teniendo en cuenta que genera una cultura a la priorización de las inversiones, debiendo invertir en lo que va a obtener mayor rentabilidad para la pyme

V. PROPUESTA DE APLICACIÓN PROFESIONAL

Estructura legal:

La mencionada empresa de asesoría técnica se constituirá bajo la forma de “Sociedad de Responsabilidad Limitada”: SRL

Soluciones Contables, Tributarias y Financieras para PYMES Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L). Siendo su nombre comercial “Soluciones Contrifin S.R.L”.

Pasos para formar una microempresa en Perú:

- Buscar el nombre para tu Empresa y Registrarla (Sunarp)
- Generar la Escritura Pública en una Notaria (notarios)
- Registrar la Empresa en (Sunat)
- Solicitar y tramitar la Licencia de Funcionamiento a la Municipalidad de tu Distrito.
- Obtener una cuenta corriente bancaria (BCP, Interbank BBVA, Scotia, etc.)
- Registrar la marca de tu producto o servicio (Indecopi)
- Afiliar a tus trabajadores en el Seguro de Salud (Essalud)
- Afiliar tu empresa al REMYPE (Ministerio de Trabajo)
- Contratar a un Contador Colegiado para que lleve tu contabilidad (De

preferencia cerca a tu empresa)

- Actualizar y Capacitar a tu personal y afiliarte al gremio empresarial.

Herramientas Web Útiles para Administrar una Empresa

- Cronograma Sunat 2015 (No Olvides tu Día de Pago del PDT)

Tipo de Cambio Sunat (Importante para conocer la cotización Oficial del

Dólar) AFPNET (Para conocer tus pagos y deudas en las AFP)

Guía de Calles (Para saber la ubicación exacta de tu destino antes de salir)

b. CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES

Para ser Pymes debe reunir dos criterios, uno es la cantidad de empleados y el otro el monto de ventas anuales equivalentes a unidades Impositivas Tributarias (UIT). .

- Tipos de empresa |Empleados |Ventas máximas anuales en UIT
- Micro empresa :1 – 10 |Hasta 150
- Pequeña empresa :1 - 100 Hasta 1700

. Las empresas no buscan contratar en planillas ni pagar con facturas. Pagan utilizando recibos por honorarios, de esta forma no pagan 19% de IGV y transfieren esa cantidad al diseñador.

- Si el pago en un mismo mes es superior a los s/ 1500 nuevos soles y además no tiene la constancia de suspensión de renta, el cliente retiene el 10% como adelanto del pago de impuesto a la renta.

- La declaración mensual la hacen aquellos que durante un mes sus ingresos brutos exceden los 2,516 soles y sus empleadores no hacen la retención del

10%. Por eso es importante el cómo en parte o por rubros. Adelanto inicial, al aprobar el diseño pago de producción y pago final.

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total.

El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las Pymes para el mismo periodo fue del 6,68%. En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las Pymes un 10%.

Es evidente que las Pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras Pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

La empresa "Soluciones Contables, Tributarias y Financieras para Pymes S.R.L", será creada en la ciudad de Trujillo, estará al servicio de la Pymes para solucionar sus problemas contables, tributarios y financieros hasta convertirse en el aliado estratégico de nuestros clientes.

La organización se constituirá bajo la figura de Sociedad de Responsabilidad Limitada “.

. Misión:

“Constituimos una Empresa que ofrece servicios de asesoría técnicos especializada en contabilidad, tributación y finanzas a todas las Pymes de la Provincia de Trujillo, basado en la calidad, valores y ética profesional desarrollando nuestro servicio con profesionales de la más alta, experiencia promoviendo y generando una cultura económica para el desarrollo y sostenibilidad de ellas”

. Visión:

“La Organización “Soluciones Contables, Tributarias y Financieras S.R.L”, constituye para el año 2025, una Empresa que dispone de un equipamiento y técnica informática adecuado consolidada, en el mercado de la asesoría económica y financiera liderando el mercado departamental de las Pymes”

. Filosofía:

Ofrecer servicio efectivo y de calidad, para la mayor satisfacción al cliente.

. Valores corporativos:

“Ofreceremos nuestros servicios con la mayor transparencia y honestidad, en donde la empresa “Soluciones Contrifin SRL” tenga la mejor ventaja comparativa y competitiva del mercado Liberteño, promoviendo la articulación permanente con las diversas Pymes del lugar, asumiendo y liderazgo, involucramiento e identificación con las diversas Pymes.

. Competitividad:

Nuestra Empresa "Soluciones Contrifin "S.R.L", promoverá buscará mecanismos de consolidación al mercado objetivo, a través de la realización de diversas ferias para PYMES y emprendedores, así como a través de visitas para que conozcan los servicios que ofrecemos; así mismo, llevando a cabo diversos eventos como conferencia, Seminarios, promoviendo una cultura a la capacitación

. Confidencialidad:

La transparencia a, honestidad y confidencialidad serán consideradas como prioritarios en el desarrollo de nuestras actividades de asesoría

. Cumplimiento:

El cumplimiento de sus compromisos de esta organización se ejecutará dentro del marco de la eficacia y la legalidad de los contratos.

. Trabajo en equipo:

Se realizará un trabajo prioritariamente en equipo para la mayor calidad de los servicios de asesoría contable, tributaria y financiera

. Compromiso con la capacitación del cliente:

La organización tiene como objetivo principal, la realización de eventos diversos de capacitación a sus clientes.

. Responsabilidad Social:

Se llevará a cabo de, la realización de programas constantes de capacitación dentro y fuera del país con la participación e intervención de los diversos profesionales de esta organización.

. Estrategias Empresariales:

Estas responden a la articulación de los planes estratégicos de desarrollo que la empresa tendrá como objetivo principal en el mercado Liberteano que están relacionadas con la rentabilidad y sostenibilidad de la empresa para el futuro con los patrones del pasado.

- Los criterios estratégicos a aplicar son:
- Promover y desarrollar permanentemente estrategias de la cobertura del mercado.
- Desarrollar los servicios de manera eficientes utilizando la línea informática de la Sunat
- De acuerdo al plan estratégico de la organización establecer y determinar el Plan Operativo Anual, Presupuestos y Proyecciones, necesarios para el mejor servicio al cliente
- Realizar el fortalecimiento de capacidades a través del desarrollo de programas de capacitación técnica permanente

. Planes de acción:

- Par una mejor estructuración la matriz de estrategias contiene el diagnóstico y análisis debe incluir el análisis de las acciones u actividades a ejecutar en relación a las metas que obtener la cual es presentada en

los planes de acción que se describen

- Impulsar la expansión de los |Ampliar la cartera de servicios para |Hacer un estudio de mercado para identificar |Agosto
- 201servicios y puntos de contacto |atraer clientes nuevos |cuales servicios podría ser aplicado y mejorado con el cliente para atraer nuevos clientes.
- Ampliar la red de sucursales para tener
- Establecer 6 nuevas sucursales en el interior.
- Mejor punto de contacto con clientes del país.

. Existentes y potenciales.

El desarrollo técnico para la creación de una Empresa de Asesoría Contable y Tributaria en la ciudad de

Trujillo, tiene como finalidad definir la localización, tamaño, procesos, recursos y estructura necesaria para su ejecución. Tamaño de la empresa: Servicio de Asesoría Contable “Soluciones Contables, Tributarias y Financieras S.R.L”, es una empresa organizacionalmente pequeña, que no necesita de mucha inversión financiera y de recurso humano.

. Localización de la empresa de asesoría técnica

. Macro localización:

Trujillo es una provincia de la costa norte del Perú, situada en la parte central y occidental del departamento de La Libertad. Limita al norte con la provincia de Ascope, al este con la Provincia de Otuzco, al sur-este con la provincia de Julcán, al sur con la provincia de Virú y al oeste con el océano Pacífico. Trujillo fue fundada el 5 de marzo de 1535.

. Micro localización

Trujillo está ubicado en la Provincia de Trujillo consta como una provincia del Departamento de La Libertad. Ubicación:

Para la mayoría de empresas la ubicación es primordial y es la mayor estrategia de posicionamiento de una empresa que necesita atraer y recibir clientes, y aún más con la alta competencia existente en el mercado de empresas de asesoría contable y tributaria.

Servicio de Asesoría Contable y Tributaria "Soluciones Contables, Tributarias y Financieras S.R.L", estará ubicada en Trujillo, capital del departamento de La Libertad, en la Avenida Manuel Vera Enríquez de la Urbanización Primavera, frente al Banco de la Nación. El motivo por el cual se escogió este lugar es por la cercanía a SUNAT.

La empresa atenderá todo tipo de servicio de asesoría en el área contable y tributaria, según el requerimiento de los clientes.

. Servicio de Asesoría Contable y Tributaria:

Servicio de Asesoría Contable y Tributaria "Soluciones Contables, Tributarias y Financieras S.R.L", es una empresa que ofrece servicios de asesoría contable y tributaria, necesarios para el cumplimiento de las obligaciones con el fisco según lo dispuesto en las diferentes leyes y códigos de nuestro país.

. Selección del proceso de prestación de servicios:

La empresa de asesoría contable y tributaria para proporcionar a sus clientes un trabajo óptimo y confiable procederá a realizar los siguientes procesos:

. Organización y aspecto legal

. Funciones específicas por puesto:

Las funciones que se indican a continuación tienen carácter enunciativo no limitativo, lo que nos permite la versatilidad operativa y el logro de los objetivos y metas que nos trazamos.

a. Junta General de Socios:

- Designar y remover administradores y gerente.
- Aprobar las cuentas y los balances que presenten los administradores y gerentes.
- Resolver acerca de la forma de reparto de utilidades.
- Consentir en la sesión de las partes sociales y en la admisión de nuevos socios.
- Decidir acerca del aumento o disminución del capital y la prórroga del contrato social.
- Resolver, si el contrato social no se establece otra cosa, el gravamen o la enajenación de inmuebles propios de la empresa.
- Resolver acerca de la disolución anticipada de la empresa.
- Disponer que entablen las acciones correspondientes en contra de los administradores o gerentes.

- En caso de negativa de la junta general, una minoría representativa de por lo menos un veinte por ciento del capital social, podrá recurrir al juez para entablar las acciones legales pertinentes.

b. Gerente:

- Estar presente en las sesiones que realice la Junta General de Socios y redactar las actas y resoluciones.
 - Ejercer la representación legal, judicial y extrajudicial dela empresa.
 - Presentar a la Junta General de Socios el balance anual y los balances parciales cuando lo requiera.
 - Convocar a reuniones ordinarias y extraordinarias a la Junta General de Socios.
 - Contratar al personal necesario para el servicio de asesoría.
 - Remover legalmente a los empleados que fueren necesarios.
 - Controlar los movimientos de las cuentas bancarias de la empresa.
 - Controlar el manejo del efectivo.
- Vigilar el uso correcto de los recursos financieros de la empresa.
- Captar nuevos clientes.
 - Cuidar de la imagen y presentación de la empresa. C. Secretaria:
 - Mantener bajo custodia la documentación legal de la empresa.
 - Organizar y controlar la correspondencia interna y externa de la empresa.

- Organizar y mantener el archivo de la documentación correspondiente a las transacciones que realice la empresa.
- Atender llamadas telefónicas.
- Redactar cartas, oficios y memorandos.
- Mantener bajo su responsabilidad los suministros de oficina y distribuirlos al resto del personal cuanto éste lo requiera.
- Realizar los pagos por consumo de servicios básicos: luz, agua y teléfono.
- Llevar un registro de los clientes actuales y potenciales. D. Contador:
- Registrar y controlar los ingresos y egresos que realice la empresa.
- Preparar y presentar a la gerencia los estados financieros mensualmente.
- Mantener un registro actualizado de los pagos que se realicen por impuestos al fisco.
- Clasificar, registrar, analizar e interpretar la información financiera de conformidad con el plan de cuentas establecido.
- Llevar los libros mayores y los auxiliares necesarios, de conformidad con las
- Normas contables vigentes.
- Preparar y presentar las declaraciones tributarias.
- Asesorar a la Gerencia y a la Junta General de Socios en asuntos relacionados con el cargo, así como a toda la organización en materia de control interno.

- Llevar el archivo de su dependencia en forma organizada y oportuna, con el fin de atender los requerimientos y solicitudes de información tanto internas como externas.
- Presentar los informes que requiera la Junta General de Socios, el Gerente, en temas de su competencia.
- Supervisar, revisar, corregir y legalizar los registros contables, estados financieros, declaraciones de tributos y demás transacciones contables de los clientes.
- Asesorar y capacitar a los clientes en materia contable y tributaria, cuando sea requerido.

c. Auxiliar Contable

- Recibir, examinar, clasificar, codificar y efectuar el registro contable de ingresos y egresos, de la compañía y de sus clientes.
- Revisar y comparar pagos, comprobantes de ventas, de la compañía y de sus clientes.
- Ingresar a la base de datos los movimientos contables según comprobantes de ventas, de la compañía y de sus clientes.
- Revisar y verificar retenciones de impuestos, de la compañía y de sus clientes.
- Revisar y verificar estados de cuenta y movimientos bancarios, de la compañía y de sus clientes.

- Elaborar informes periódicos de las actividades realizadas, de la compañía y de sus clientes.
- Elaborar flujos de caja, de la compañía y de sus clientes.
- Realizar planillas, de la compañía y de sus clientes. Infraestructura y diseño de la oficina

d. Diseño de las oficinas:

El tamaño del local donde va a instalarse la oficina de Servicio de Asesoría "Soluciones Contables, Tributarias y Financieras S.R.L", está dado por un área de 10m. De ancho y 13m. De largo, es decir 130 metros cuadrados, distribuidos de la siguiente manera:

1 Oficina para el Gerente.

1 Oficina para el Contador.

1 Oficina para los auxiliares contables. Recepción para la secretaria.

Sala de reuniones. Sala de espera.

1 Baño.

e. Recursos financieros:

Constituida por el dinero disponible que tiene la empresa para invertir, se da también a través de la forma de efectivo, valores líquidos así, como líneas de crédito siendo necesarios para hacer frente a responsabilidades siendo necesario para empresa tener un flujo de fondos requerido para hacerle frente a los pagos que requiere realizar., por tanto, el dinero que ingresará a

la empresa será administrado con la mayor efectividad para contar con los fondos necesarios

Para este rubro la organización realizara sus actividades con recursos propios

f. Recursos económicos:

Son los medios materiales e inmateriales, que permiten satisfacer las necesidades del cliente a través del proceso productivo que realiza la empresa cristalizados a través de los servicios ofertados.

El principal objetivo de la Empresa es generar el servicio contable, constituido a través de su capital intelectual que ofrece a través del servicio y preparación de sus profesionales.

g. Cadena de valor

Conceptualizado como una herramienta estratégica para analizar las actividades de una empresa y así identificar las actividades de una empresa así como sus fuentes de ventaja comparativa, es decir constituye un modelo que sirve para clasificar y organizar los procesos diversos de la empresa, con la finalidad de poder enfocar los programas de mejoramiento, permitiendo identificar y analizar las actividades estratégicas, relevantes y así obtener alguna ventaja competitiva es por ello que Porter la define como un sistema de valor articulados con sus proveedores así como las actividades propias de la empresa

Una característica básica es que la cadena de valor de una empresa se puede definir en el panorama competitivo del de sus competidores, representado una

fuente potencial de ella, dependiendo del segmento de mercado al cual ofrece sus servicios que pueda influir en tener costos más bajos producto de esta segmentación, este componente

h. Procesos:

. Se representa traves del esquema de diversas actividades productivas llamadas diagramas de flujo, en función a la especificidad que se tiene del proceso

. Estos diagramas son presentaciones de la cadena de actividades, que permite visualizar de manera rápida los procesos derivados

. Así mismo permite detectar los cuellos de botella en los procesos productivos y tratar de solucionarlo o evitarlo

. Permite conocer el flujo de datos, por medio de un tratamiento de la información

. Permite realizar un análisis del procedimiento en relación al objetivo

. Clasificación de las pymes

Para ser Pymes debe reunir dos criterios, uno es la cantidad de empleados y el otro el monto de ventas anuales equivalentes a unidades Impositivas Tributarias (UIT). (Anexo 3)

- Las empresas no buscan contratar en planillas ni pagar con facturas. Pagan utilizando recibos por honorarios, de esta forma no pagan 19% de IGV y transfieren esa cantidad al diseñador.

- Si el pago en un mismo mes es superior a los s/ 1500 nuevos soles y además no tiene la constancia de suspensión de renta, el cliente retiene el 10% como adelanto del pago de impuesto a la renta.
- La declaración mensual la hacen aquellos que durante un mes sus ingresos brutos exceden los 2,516 soles y sus empleadores no hacen la retención del 10%. Por eso es importante el cómo en parte o por rubros. Adelanto inicial, al aprobar el diseño pago de producción y pago final. (Anexo 4)

Las pequeñas y medianas empresas (Pymes) desempeñan un papel fundamental en la economía peruana: contribuyen a la creación del empleo, disminuyen la pobreza e incrementan el Producto Bruto Interno.

En lo que se refiere al tamaño empresarial por número de empresas, las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99,5% y la gran empresa el 0,5% del total.

El crecimiento del PBI peruano, desde el 2010 hasta el 2014 ha sido del 5,8% y la tasa de crecimiento de las Pymes para el mismo periodo fue del 6,68%.

En la participación de los créditos en el sistema financiero en el año 2014, los créditos corporativos representaban un 56%, los de consumo e hipotecarios un 34% y las Pymes un 10%.

Es evidente que las Pymes, se han convertido en actor importante en la economía peruana, pero es conveniente indicar que nuestras Pymes todavía no están listas para participar en el comercio internacional de una economía

globalizada, pues sus niveles tecnológicos no les permiten actualmente adaptarse a los nuevos flujos de información.

2.2.3 Definición de términos básicos

. Estudio de mercado:

Constituye en el primer estudio para conocer los gustos y preferencia del consumidor teniendo en cuenta el mercado general, para conocer la oferta, demanda, precios, canales de comercialización y competencia utilizándose muchas veces las estrategias del Marketing, o ella investigación del mercado para conocer con mayor detalle las necesidades del cliente.

. Relación de las cuatro P'S

. Producto o servicio:

Es el bien o servicio tangible que tiene las características necesarias para satisfacer las necesidades del cliente en relacional segmento de mercado al cual está dirigido, y que de acuerdo a su periodo tiene un ciclo, iniciándose por el lanzamiento terminando en su decadencia.

. Precio:

Es el valor intrínseco que tiene el producto, y para su establecimiento se deben evaluar los costos, directos, indirectos y margen de contribución o utilidad.

. Plaza:

Es el lugar de comercialización u oferta del producto, utilizando para ello estrategias de entrega del producto con la mayor eficiencia y eficacia.

VI. CONCLUSION

a. Conclusión general:

El 70% es de la opinión que una empresa de asesoría si mejora la rentabilidad de las pymes y el 30% que no

a. Conclusiones específicas:

- **Conclusión específica 1:**

El 80% dimensión beneficios sobre las ventas es de la opinión que la creación de una empresa de asesoría si mejora la rentabilidad de las pymes y el 20% que no mejora

- **Conclusión específica 2:**

El 64% % dimensión beneficio sobre los ingresos es de la opinión que la creación de una empresa de asesoría si mejora la rentabilidad de las pymes, el 20% que no y el 16% es indiferente

- **Conclusión específica 3:**

El 62% % dimensión beneficio sobre la inversión es de la opinión que la creación de una empresa de asesoría si mejora la rentabilidad de las pymes el 10% no y el 28% es variable

- **Conclusión específica 4:**

El 76% % dimensión beneficio sobre los recursos propios la inversión es de la opinión que la creación de una empresa de asesoría si mejora la rentabilidad de las pymes y el 24% no



- **Conclusión específica 5:**

El 94% en la dimensión empresa de asesoría contable opina que si mejora la rentabilidad y el 6% no

- **Conclusión específica 6:**

El 72% % en la dimensión empresa de asesoría tributaria opina que si mejora la rentabilidad y el 28% que no

- **Conclusión específica 7**

El 84% % en la dimensión empresa de asesoría financiera opina que si mejora la rentabilidad y el 16% que no

- **Conclusión específica 8**

El 75.51% % en la dimensión empresa de asesoría administrativa opina que si mejora la rentabilidad y el 24.49% que no

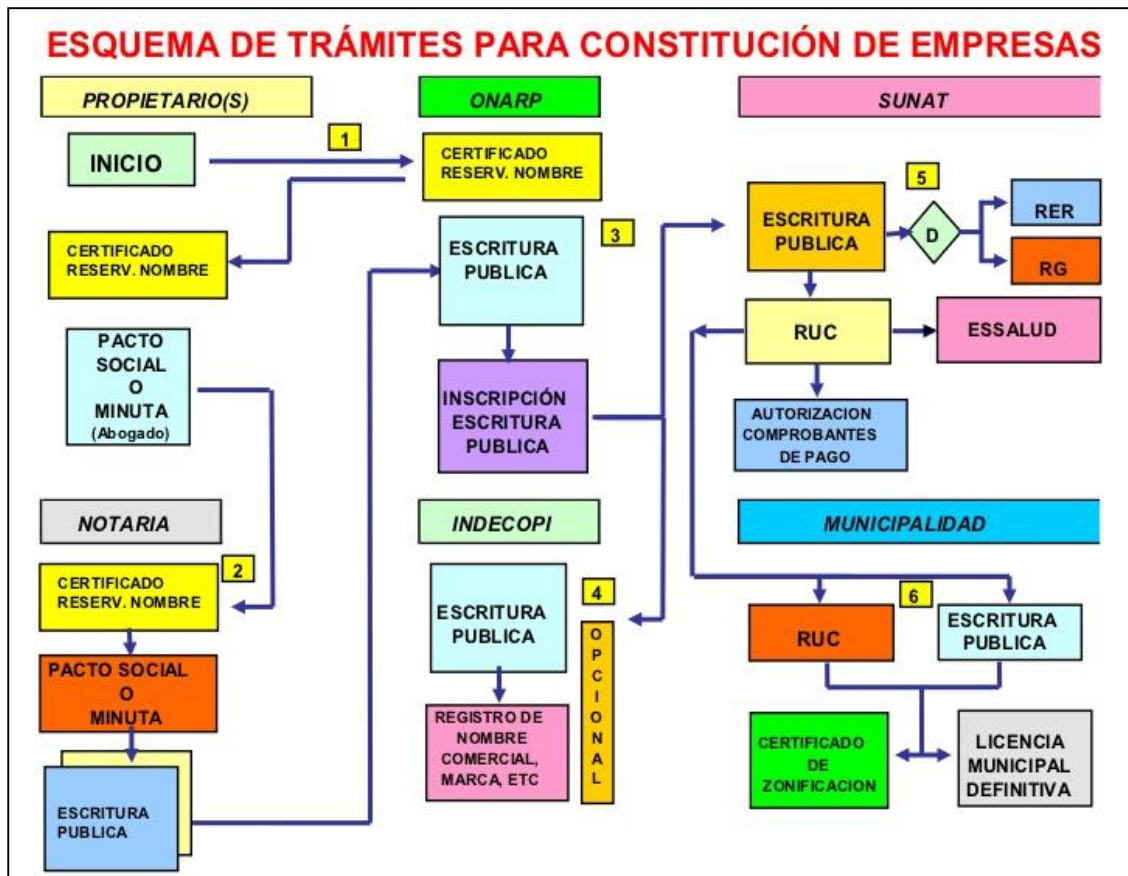
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- **Al Raes, Trout Jack, (2002).** *Posicionamiento: la batalla por su mente.*
Editorial McGraw-Hill.
- **Abell Derek T; Amón Jonás; (1989).** *Planeación Estratégica de Mercado*
Problemas y enfoques Analíticos.
- **Casparri María Teresa, Plan de Negocios (2008)** – *Editorial Comieron*
Caja de Herramientas, Herramientas de Gestión
Empresarial<http://www.infomipyme.com/Docs/GT/Offline/inicioempresa/PDPP.htm>149+ preguntas que su plan de negocio debe responder<http://www.emprendedor.com/portal/content/view/202/26/>
- **Dess, Gregory y G. (2003).** *Dirección Estratégica. Ed. Mc. Graw Hill.*
- **Dezan& Asociados, (1997).** *Investigación de Mercados para MEDEC*
S.A. Donnelly James, Gibson James, John Ivancevich,
(1997). Fundamentos de Dirección y Administración (8va ed.) México. Gestión Empresarial
<http://www.dequate.com/infocentros/gerencia/mercadeo>
- *Guía de Negocios ENTREPRENEUR, Entrepeneur Group, México 2006*



ANEXOS

Anexo 1:



Anexo 2:

CUADRO N° 01: clasificación de MYPES

Tipos de empresa	Empleados	Ventas máximas anuales en UIT
Micro empresa	1 – 10	Hasta 150
Pequeña empresa	1 - 100	Hasta 1700

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 3:

CUADRO N°2: OBLIGACIONES DE LAS EMPRESAS

MYPES	PERSONA NATURAL		PERSONA JURIDICA
	NO OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD	OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD	OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD
Microempresa	✓	✓	✓
Pequeña		✓	✓

Fuente: Elaboración Propia

Anexo 4:

Matriz Operacional

Variable	Definición	Definición operacional	Indicadores	Escala de Medición
	Conceptual	Dimensiones		
VI: Empresa de Asesoría técnica	<ul style="list-style-type: none"> Constituyen diversas organizaciones técnicamente conformadas , para brindar el fortalecimiento adecuada a todas las Pymes .en los aspectos técnicos-productivos 	<ul style="list-style-type: none"> Contable Tributario Financiero Administrativo Laboral 	<ul style="list-style-type: none"> Grado de rentabilidad contable Grado de rentabilidad tributaria Grado de rentabilidad financiera Grado de Rentabilidad administrativa Grado de rentabilidad laboral 	Ordinal
VD: Rentabilidad	<ul style="list-style-type: none"> Es el beneficio obtenido en relación a la inversión ejecutada por la organización 	<ul style="list-style-type: none"> Beneficio sobre los recursos propios Beneficio sobre las ventas. Beneficio por ingresos Beneficio sobre activos Beneficio por monto de inversión 	<ul style="list-style-type: none"> % de beneficio por recursos propios % de beneficio por ventas % de beneficio por ingresos % de beneficio por activos % de beneficio por monto de inversión 	Ordinal