

UNIVERSIDAD CATÓLICA SANTO TORIBIO DE MOGROVEJO
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA DE CONTABILIDAD



**Estrategias financieras para incrementar el volumen de producción y
mejorar la rentabilidad de la Asociación de Artesanas Llampayec,
Lambayeque 2022 – 2023**

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

AUTOR

Yury Nataly Fernandez Navarro

ASESOR

Flor De Maria Beltran Portilla

<https://orcid.org/0000-0002-7161-4208>

Chiclayo, 2025

**Estrategias financieras para incrementar el volumen de
producción y mejorar la rentabilidad de la Asociación de
Artesanas Llampayec, Lambayeque 2022 – 2023**

PRESENTADA POR

Yury Nataly Fernandez Navarro

A la Facultad de Ciencias Empresariales de la
Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo
para optar el título de

CONTADOR PUBLICO

APROBADA POR

Pedro Jesus Cuyate Reque

PRESIDENTE

Rosita Catherine Campos Diaz

SECRETARIO

Flor De Maria Beltran Portilla

VOCAL

Dedicatoria

Dedicamos este informe de tesis a Dios por darme sabiduría, salud y paciencia, por estar conmigo en cada paso que doy, a mis padres por sus consejos, apoyo incondicional, por su apoyo económico y por la confianza que me brindaron para lograr alcanzar mis metas y objetivos, a mis hermanos por apoyarme en cada reto que se me presentó, a mí misma por tener la capacidad, los conocimientos y la inteligencia para poder lograrlo; a mi asesora por su capacidad, por su paciencia y compromiso para hacer realidad mi formación profesional.

Agradecimientos

Agradezco infinitamente al profesor del área y asesora, por su apoyo necesario y por la paciencia durante la elaboración de la tesis, también, por guiarme por el camino del emprendimiento el cual me permite crecer profesionalmente ético en esta sociedad competitiva.

Agradezco a la Asociación de Artesanía Llampayec, por colaborar con el desarrollo de mi investigación brindándome los datos necesarios para la culminación de la misma.

Agradezco a mi mamá Rosaura del Pilar Navarro Heredia a mi papá Julio Fernández Dávila y a mis hermanos María, Julio y Miguel por el apoyo absoluto, esfuerzo, y confianza que consignaron en mi persona, he hicieron que finalizara favorablemente la carrera profesional.

A la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo, porque en sus aulas, recibimos el conocimiento intelectual y humano de cada uno de los docentes de la Facultad de Ciencias Empresariales en la Escuela Profesional de Contabilidad para logar concluir con éxito el proyecto.

ESTRATEGIAS FINANCIERAS PARA INCREMENTAR EL VOLUMEN DE PRODUCCION Y MEJORAR LA RENTABILIDAD DE LA ASOCIACION DE ARTESANAS LLAMPAYEC, LAMBAYEQUE 2022 - 2023

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	www.studocu.com Fuente de Internet	1%
2	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
3	www.entornointeligente.com Fuente de Internet	1%
4	repo.uta.edu.ec Fuente de Internet	1%
5	bibliotecasdelecuador.com Fuente de Internet	1%

Índice

Resumen	8
Abstract.....	9
Introducción.....	10
Revisión de Literatura	11
Estrategias Financieras	14
Estrategias de formalización.....	16
Estrategias de Financiamiento	17
Estrategias de financiamiento a corto plazo	17
Estrategias de Financiamiento a Largo Plazo	19
Producción.....	20
Elementos para aumentar el volumen de producción.....	21
Rentabilidad.....	22
Tipos de Rentabilidad.....	23
Materiales y Métodos	25
Tipo y nivel de investigación.....	25
Diseño de investigación.....	25
Población, muestra y muestreo	25
Criterios de selección	26
Operacionalización de variables:	27
Técnicas e instrumentos de recolección de datos:	28
Procedimientos:.....	28
Plan de procesamiento y análisis de datos:.....	29
Matriz de consistencia	30
Consideraciones éticas	31
Resultados y discusión.....	32

Resultado 1: Descripción de la situación jurídica contable, organizacional y tributaria de
artesanías Llampayec32

Resultado 2: Analizar la situación económica y financiera de la asociación Llampayec
.....36

Resultado 3: Determinar Estrategias Financieras para la Asociación de Artesanas
Llampayec.48

Resultado 4: Flujo de caja proyectado para la Asociación de Artesanas Llampayec52

Discusión54

Conclusiones.....56

Recomendaciones.....58

Referencias59

Anexos62

Índice de tablas

Tabla 1: Operacionalización de variables	27
Tabla 2: Matriz de consistencia	30
Tabla 3 Precios de los productos más comercializados en el año 2023	36
Tabla 4: Detalle de Gastos que se genera por cada asociada en el año 2023.....	37
Tabla 5: Detalle de gastos anuales por asociada	38
Tabla 6: Detalle de gastos administrativos anuales de la asociación.....	38
Tabla 7: Ingresos que genera cada asociada en el año 2023	39
Tabla 8: Detalle de ingresos anuales por asociada	41
Tabla 9: Producción y el saldo del inventario del mes de diciembre del año 2023.....	41
Tabla 10: Detalle del inventario del mes de diciembre del año 2023 por cada asociada	43
Tabla 11: Costos de ventas de la producción de cada asociada en el año 2023	43
Tabla 12: Se detalla los costos de ventas del año 2023	45
Tabla 13: Depreciación de la maquinaria de las asociadas	46
Tabla 14: Depreciación de la maquinaria de la asociación	47
Tabla 15: Estado de Resultados 2023.....	47
Tabla 16: Estado de Situación Financiera 2023	48
Tabla 17: Planilla de la asociación de año 2023.....	51
Tabla 18: Aportaciones de las asociadas.....	52
Tabla 19: Flujo de caja proyectado.....	53

Resumen

Esta importante investigación se desarrolló en las instalaciones de la Asociación de Artesanas Llampayec en la ciudad de Lambayeque, con el propósito que la asociación conlleve su negocio a incrementar cada vez su rentabilidad y plantear en su negocio estrategias financieras por lo cual se planteó como objetivo general: proponer estrategias financieras para incrementar el volumen de producción y mejorar la rentabilidad de la Asociación de Artesanas Llampayec. La investigación tuvo un enfoque cuantitativo de tipo aplicada con un nivel descriptivo, a través de los resultados se describe a la asociación su situación jurídica contable organizacional, tributaria y dando a conocer la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas, además se analizó la situación económica y financiera lo cual nos dio un resultado rentable, también se determinó estrategias financieras para el negocio de las artesanas y por último se proyectó un flujo de caja de 5 años, lo que nos ha permitido conocer la realidad de la asociación y de esa manera ayudar a mejorar y afrontar la problemática financiera que es muy importante para toda organización u empresa, ya que las Estrategias Financieras diseñadas permitirán incrementar el volumen de producción.

Palabras clave: Estrategias Financieras, Producción y Rentabilidad.

Abstract

This important research was developed in the facilities of the Association of Artisans Llampayec in the city of Lambayeque, with the purpose that the association leads its business to increase its profitability every time and propose financial strategies in its business, for which it was raised as a general objective : propose financial strategies to increase the production volume and improve the profitability of the Llampayec Artisan Association. The research had a quantitative approach of an applied type with a descriptive level, through the results, its organizational, tax, accounting legal situation is described to the association and making known the exact description of the activities, objects, processes and people, in addition to The economic and financial situation was analyzed, which gave us a profitable result, financial strategies were also determined for the artisan business, and finally a cash flow of 5 years was projected, which has allowed us to know the reality of the association and In this way, help improve and face the financial problems that are very important for any organization or company, since the Financial Strategies designed will allow increasing the volume of production.

Keywords: Financial Strategies, Production and Profitabilit

Introducción

La artesanía es un sector donde la creatividad y la imaginación se plasma en un producto cuya elaboración se ha transformado con materiales de origen natural, procesos y técnicas manuales. Es así que la artesanía es una estrategia de mantener viva la cultura, sin embargo, suelen contar con costos elevados, lo cual dificulta la rentabilidad de la misma, es un sector que está vinculada con la actividad turística, por lo que se convierte en potencial cliente y desean comprar, coleccionar y regalar estos objetos de arte tan maravillosos que realzan en nuestro país.

En ese sentido la presente investigación planteó proponer estrategias financieras para incrementar el volumen de producción y mejorar la rentabilidad de la Asociación Artesanas Llampayec ya que en este mundo de los negocios las empresas utilizan estrategias para poder asegurarse en este mercado competitivo, cuya finalidad es dar a entender que las estrategias financieras son muy importantes ya que depende de esto obtener el crecimiento de la empresa.

Montenegro, Realpe y Carvajal (2014), manifiestan que según su investigación el 91% de los artesanos son del género femenino, las cuales tienen como actividad principal la textilera (República Dominicana), y los problemas que se encontraron fueron que desconocían el manejo administrativo y tributario y la baja producción.

En el caso peruano La Asociación Civil sin Fines de Lucro Pueblos Artesanos (2020), coincide que en el Perú la artesanía se encuentra en una situación crítica, ya que, al sector artesanal, así como la falta de organización de los artesanos, no les permita acceder a nuevos mercados y posicionarse en los mismos.

Dentro de la región Lambayeque también vienen pasando por una situación crítica, pues los artesanos, se han dedicado a otras actividades para poder solventar sus necesidades. En la Asociación de Artesanas Llampayec, está conformada por 9 (nueve) socias, las cuales se dedican a la parte textil. Dicha asociación funciona en la ciudad de Lambayeque, desconocen temas administrativos y contables lo cual no las permite optimizar su rentabilidad, así como que a la fecha no logren incrementar su producción y reducir costos. Frente a este problema se planteó la siguiente pregunta que guió la investigación: ¿Cuáles serán las estrategias financieras que incrementará el volumen de producción y mejorará la rentabilidad de la asociación de artesanas Llampayec?

Según Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019), manifiestan que las finanzas deben ser analizadas, para que, se establezcan, las estrategias necesarias, para lograr los objetivos a largo plazo. Por su parte Madrid (2019), manifiesta que la producción es el proceso físico de transformación, es decir se obtiene bienes o servicios, aptos para satisfacer necesidades de potenciales clientes, con un valor añadido incorporado al producto final. Por otro lado, Zambrano, Sánchez y Correa (2021), manifiestan que la rentabilidad es el resultado positivo obtenido durante un determinado periodo, para el desarrollo de determinadas actividades, siendo esta variable y dependiendo de las ventas y los costos de producción.

Como antecedentes se encontró a Aguilar (2020) en su tesis “Estrategias de gestión comercial para mejorar la rentabilidad de artesanía en CC.NN Urakuza, Amazonas, en el año 2019” y a Yáñez (2017) en su tesis “Los costos de producción y la rentabilidad de los artesanos de calzado de la asociación Calz-Arte Tungurahua de la ciudad de Ambato”, ambas concluyen que mediante estrategias financieras referente a los costos de producción permitirá mejorar la rentabilidad. Para ello la presente investigación planteó como objetivo proponer Estrategias Financieras describiendo la situación jurídica contable, organizacional y tributaria de la asociación para así incrementar el volumen de producción analizando su situación económica y financiera en el aspecto comercial, producción y de formalización y mejorar la rentabilidad para ello se elaboró un flujo de caja proyectado a 5 años con la caja Huancayo ya que su tasa de interés da resultado al préstamo que necesitan para seguir produciendo.

Revisión de Literatura

Aguilar (2020), en su investigación titulada “Estrategias de gestión comercial para mejorar la rentabilidad de artesanía en CC.NN Urakuza, Amazonas, en el año 2019”, tiene como objetivo principal proponer estrategias de gestión comercial para mejorar la de artesanía en la comunidad nativa de Urakusa, Amazonas 2019. Para ello se desarrolló un estudio descriptivo, no experimental, transversal y propositiva. Los resultados muestran que los artesanos poseen un nivel de conocimiento medio en el proceso de ventas de la artesanía, lo que determina que los artesanos no reciben capacitaciones constantes, conllevando a que no dispongan de las técnicas adecuadas para motivar a la decisión de compra de los clientes, afectando directamente a la rentabilidad de la comunidad.

Zurita, Pucutay, Córdoba y León (2019), en su investigación titulada “Estrategias

financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C.”, establecen como objetivo principal proponer la implementación de estrategias financieras para incrementar la rentabilidad de la empresa Indema Perú S.A.C. Los resultados evidenciaron que la rentabilidad sobre los activos disminuyó año tras año, para el año 2016 la empresa tuvo un rendimiento de 0.86% sobre la inversión, en el 2017, generó pérdidas; sin embargo, para el año 2018, obtuvo un 0.08% de rendimiento sobre la inversión. Los factores que influyen de manera directa en la rentabilidad es el alto costo de ventas, que en el 2018 representó un 85% del nivel de ventas y se espera reducir al 70% en los próximos 5 años; los gastos operativos representan el 12%, el cual hace que la utilidad sea escasa. Por lo tanto, se plantean las siguientes estrategias: a) Incrementar las ventas, b) Reducción de los costos de venta, c) Incrementar la liquidez.

Juárez (2018), en su investigación titulada “Caracterización de la capacitación y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro artesanía del distrito de Tumbes, 2017”. El objetivo principal de la investigación fue describir la caracterización de la capacitación y la rentabilidad en las Mypes del sector comercio rubro artesanía de Tumbes, 2017. Para lo cual se desarrolló una investigación descriptiva, cuya muestra poblacional fue de 24 trabajadores de las microempresas para la variable capacitación y 12 propietarios para la variable rentabilidad, a quienes se les aplicó un cuestionario. Los resultados muestran que el 100% de los encuestados están de acuerdo en tomar o recibir capacitaciones para obtener más conocimientos. Además, el 100% de los encuestados están de acuerdo con la creación de un programa de efectivo de adiestramiento o instrucción para subir el nivel en la fabricación de sus productos. El 75% de los encuestados manifiestan que no son competencia en el precio de sus productos en el mercado. Y el 50% de los encuestados toma decisiones programadas para prevenir situaciones de pérdidas económicas.

Yáñez (2017), en su investigación titulada “Los costos de producción y la rentabilidad de los artesanos de calzado de la asociación Calz-Arte Tungurahua de la ciudad de Ambato”, de la Universidad Técnica de Ambato, tiene como objetivo principal analizar la forma en la que se están determinando los costos de producción, de los artesanos en sus talleres individuales y observar la relación con la rentabilidad de cada uno de ellos, de tal forma que sea posible determinar herramientas para mejorar su bienestar. Los resultados muestran que los artesanos de la Asociación Calz-Arte no han definido adecuadamente un sistema de costeo para su producción lo que dificulta la obtención del verdadero costo de sus productos. Este hecho se puede observar en las fábricas y talleres en donde al realizar el trabajo se procede con pasos

empíricos provenientes del conocimiento de los dueños y trabajadores antiguos sin definir estándares tanto de calidad como de efectividad, lo que provoca que los artesanos no obtengan las ventas y la utilidad que desearían.

Acosta (2015), en la Universidad Nacional de Trujillo con su título “Estrategias Financieras para mejorar la Performance de Mercado de la Panadería El Rosario” en su investigación, partió del objetivo: identificar, caracterizar y calificar las estrategias financieras que ha venido utilizando la empresa, la investigación es de tipo aplicada desarrollando un enfoque en su investigación cuantitativo, pues se hizo una entrevista a los dueños de la panadería y se llegó a la conclusión que la panadería, así como tuvo éxito en una década de inflación lo cual ellos aprovecharon de una manera ventajosa de ajustar diariamente sus precios, también hubo un tiempo en la que vinieron problemas financieros por incumplimiento de pago, obligándoles vender dos locales para pagar sus deudas ya asumir su responsabilidad.

Días (2013), en la Universidad Técnica de Cotopaxi con su título “ Producción, Comercialización y Rentabilidad de La Naranja (*Citrus Aurantium*) y su relación con la Economía del Cantón La Maná y su zona de influencia” en su investigación, partió del objetivo: identificar los trascendentales dificultades que afectan la producción, comercialización y rentabilidad de la naranja, la investigación es de tipo aplicada desarrollando un enfoque en su investigación cuantitativo lo cual concluye que lo primero que se observa son sus principales problemas como que no tenían un buen control de sus ganancias y pérdidas para poder mejorarlo se hizo un análisis de información estadística y como resultado dio que para el productor no proporcionaba una rentabilidad satisfactoria, por lo tanto, se dio recomendaciones y de esa manera puedan tener una buena producción y al a misma vez mejorar su rentabilidad.

Vargas (2016) en la Universidad Autónoma del Perú con su título “Implementación de un Sistema de costos por proceso y su efecto en la Rentabilidad de la empresa Alpaca Color S.A” en su investigación partió del objetivo: Exponer los efectos en la rentabilidad de una empresa aplicando un costo por proceso, presenta una investigación de tipo correlacional, un diseño no experimental y de acuerdo a los resultados obtenidos el autor pudo demostrar que la empresa realiza un costeo empírico por lo que no realiza un buen control de costos lo cual no le permite determinar lo que necesita incluir en cada producto ocasionando la aparición de sobrantes y faltantes al no contar al mismo tiempo por una persona encargada de determinar los costos de la empresa.

Urpeque (2014), en la Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo con su título “Análisis del Incremento de la Rentabilidad para la Adopción de Tecnología en la Asociación de Turismo y Artesanía Sicán de Pomac III - Pítipo” en su investigación partió del objetivo: analizar la rentabilidad de los productos elaborados en algodón nativo para la adopción de tecnología en la asociación, la investigación es no experimental lo cual se llega a una conclusión que el algodón nativo es una actividad que genera muchas ganancias para ampliar la economía en su empresa y así puedan solventar sus necesidades tanto de los dueños como de los trabajadores y que además obtenga equipos para realizar sus trabajos, de esa manera generaran buenos productos, para exportación y además tendrá más ingresos a nuestro país y se conocerá más nuestra cultura artesanal.

Estrategias Financieras

Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019), manifiestan que las finanzas deben ser analizadas, según los objetivos que se plasme la empresa, puesto que las finanzas se enfocan en analizar la posición de la empresa, en la actualidad, para que, en base a dicha posición, se establezcan, las estrategias necesarias, para lograr los objetivos a largo plazo.

Por otra parte, Moreno (2012) define que Las estrategias financieras son decisiones encaminados a los recursos de corto, mediano y largo plazo con la finalidad de que la empresa logre un crecimiento con mucho éxito y así generar una rentabilidad adecuada para su beneficio de un empresario. En la actualidad para que una PYME funcione correctamente debe contar con un objetivo estratégico para alcanzar el éxito que se requiere tener en un mercado competitivo.

Según Galeano, V. (2011) nos dice que una estrategia financiera es la “obtención de un plan de acción financiero para alcanzar los objetivos de la manera correcta teniendo en cuenta que se debe de dirigir, supervisar sus actividades para que lo planeado funcione adecuadamente.

Para el autor Reyes, M (2008) indica que en el contorno de las finanzas la estrategia financiera es el proceso de planificación y gestión de una empresa, lo cual se concierne con los recursos tratados financiar el negocio con las alternativas de inversión que ayuden al logro los objetivos proyectados, tanto como en el corto, mediano o largo plazo según sea decisión de los dirigentes de cada negocio.

Para Chandler (2003) detalla que la estrategia es la determinación de las metas y objetivos

de una empresa a largo plazo, es decir lleva tiempo para alcanzar su madurez. En cuanto a sus recursos humanos debe ser más responsable al momento de la seleccionar y contratar al personal idóneo para cada puesto laboral, asimismo cada uno tiene que tener una capacitación y así mejorar sus conocimientos, habilidades, conductas y mantengan una comunicación pacífica con sus jefes para establecer ventajas competitivas y de esa manera puedan obtener las metas que se han propuesto como empresa.

Gitman (2003) explica que las estrategias financieras son labores que deben ejecutarse para mantener el logro de objetivos financieros de la organización y así cada elemento involucrado en el trabajo pueda obtener resultados esperados de los planes que la empresa tenga pronosticados.

Por su parte Gómez (2001) nos indica que la estrategia puede considerarse un acto creativo en el cual se pueda tomar decisiones, con la finalidad de generar mejores resultados y de esa manera poder manejar los recursos de una manera responsable para tener un objetivo claro y que los productos estén fijados en un mercado competitivo.

Según Mintsberg y Quinn (1997) define en el ámbito de la administración que una estrategia, es la técnica que compone metas y políticas de una entidad, y, a la vez, implanta las actividades que se van a realizar. Una estrategia bien formada ayuda a identificar sus deficiencias internas con la finalidad de lograr un escenario de trabajo factible, y así como anticipar que probablemente puedan hacer cambios en la empresa para tener buenos resultados.

Por otro lado, tenemos los autores Wseton y Coopeland (1995) nos indica que la estrategia es una medida utilizada para alcanzar los objetivos propuestos a la mejora de la organización, con la finalidad de que desarrolle una ventaja competitiva sustentable, por ende, constituye un conjunto de pasos planificados para lograr la meta que la empresa se propone o se planifica.

Estrategias Financieras para la MYPE

Para Menguzato (como se citó por Alvares, M & Abreu, J. 2008) sostiene para tener el éxito de su empresa debe tener las siguientes estrategias financieras:

- ✓ Optar por un director financiero adecuado a través de pruebas que se le dará para saber si es el indicado de ocupar dicho puesto de trabajo.

- ✓ Crear etapas de innovación cada un tiempo determinado para tener más obtención de los clientes.
- ✓ El riesgo financiero se de disminuir variando las inversiones por cada periodo.
- ✓ Se debe evaluar o analizar las finanzas mensualmente para para medir la economía de la empresa.

Estrategias de formalización

Asociación:

Blanco, F. (2015) afirma que a través de la formalización el empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de las cadenas productivas.

Para Chimoy, M. (2011). Nos indica que para formalizar es otorgar las herramientas mínimas que requiere para su constitución, operación y funcionamiento en una actividad económica determinada. Es acompañarla por el camino de la legalidad, la ética, la libre competencia, la responsabilidad social y preservación del medio ambiente para mejorar su sostenibilidad en el tiempo y la competitividad empresarial, creando un entorno apto y favorable para la inversión productiva.

Trabajadores:

Flores, L. (2014) nos indica que los trabajadores ya sea de pequeñas o grandes empresas deben estar formalizadas en la planilla, ya que se llevara un mejor control de sus remuneraciones de manera transparente y así puedan recibir los beneficios que los corresponda.

Por otro lado, Sunat explica que todo trabajador de persona natural que presta servicios a un empleador bajo relación de subordinación, sujeto a cualquier régimen laboral, cualquiera sea la modalidad del contrato de trabajo. En el caso del sector público, abarca a todo trabajador, servidor o funcionario público, bajo cualquier régimen laboral.

Esta también comprendido en la presente definición el socio trabajador de una

cooperativa de trabajadores.

Aportaciones:

Blanco, F. (2015) que nos afirma que las aportaciones son conducidas para crear o aumentar el patrimonio de ciertas entidades que trabajan con fines de utilidad pública y cuyos ingresos son insuficientes para mantener sus servicios. Son los recursos (transferencias) que se otorgan a las unidades productoras de bienes y servicios, con la finalidad de financiar la adquisición de activos fijos.

Por otro lado, tenemos a Chimoy, M. (2011). Nos indica que las aportaciones que realizan en una asociación deberían estar registrados en su minuta para que esta bien formalizada, además las aportaciones serian de gran beneficio para la compra de lo que requieran para desarrollar sus actividades que realizan.

Estrategias de Financiamiento

Según vera (2009), afirma que en el ámbito de las fuentes de financiamiento la empresa implica un costo de financiamiento, para obtener más recursos y que no sean de bajo riesgo para beneficio de la entidad.

Para Suarez (2003) explica que la mayoría de las empresas principalmente optan por fuentes de financiamiento en la banca comercial, sin tener conocimiento que el mercado de valores también se puede obtener financiamiento de la banca comercial para reducir más sus costos financieros mejorando así su rentabilidad, este autor llega a la conclusión que las empresas deben analizar cuidadosamente las alternativas de financiamiento debiendo analizar cada una de ellas.

Por otro lado, tenemos al autor Brealy et al. (1998) nos dice que están agrupadas con los objetivos y alternativas de financiamiento, medios de pago, que cubran necesidades de la entidad, es decir, que financien sus operaciones en un periodo de corto y largo plazo para lograr sus objetivos cumpliendo con las necesidades requeridas.

Estrategias de financiamiento a corto plazo

Según los autores Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019), nos indican que es necesario realizar un análisis de las ratios financieros, de modo que permitan evaluar

hasta qué punto la empresa puede endeudarse y ser solvente en su crecimiento.

Es por ello que Gitman (2003) revela que el financiamiento a corto plazo es el más indicado para una empresa, ya que este vence a un determinado tiempo es decir un año o menos, de esa manera la entidad tiene satisfacción a través de sus pasivos circulante. Este financiamiento es más riesgoso pero su costo es más bajo a comparación de otros financiamientos.

Los autores Van Horne & Wachowicz (1993) indican que las fuentes de financiamiento a corto plazo están compuestas por pasivos por lo cual se liquidan durante un año y esto se aplica para financiar necesidades de la empresa.

Cajas Municipales:

Según Guzmán., I (2018) nos indica que las cajas municipales tienen como propósito obtener al público de las zonas rurales para que formen parte del sistema financiero, es por ello que tienen todas las medidas de seguridad que se le requiere a toda entidad financiera. Estas cajas municipales contribuyen a obtener el desarrollo no solo del sistema financiero sino del país. A la par, la funcionaria consideró importante que la entidad reguladora (la SBS) les apruebe en un corto tiempo obtener depósitos sin plazo fijo, ya que ello les admitirá aumentar su mercado de captaciones. En la SBS se demuestra los intereses que se paga anualmente los préstamos otorgados:

- a) En caja Huancayo se paga un interés de 27.55% anual.
- b) En caja Trujillo se paga un interés de 28.56% anual.
- c) En caja Lima se paga un interés de 33.83% anual.
- d) En caja Sullana se paga un interés de 35.11% anual.
- e) En caja Arequipa se paga un interés de 31.89% anual

Por otro lado, teneos a Jaramillo, M (2014) define que a diferencia de los bancos las cajas municipales son entidades de crédito sin fines de lucro y finalidad social, los cuales son sociedades anónimas, estas cajas de ahorros tienen un perfil fundacional, ya que deben consignar, por ejemplo, una parte de sus dividendos a fines sociales, también tienen una representación de impositores al igual que grupos de interés en la

Asamblea General; tanto como fundadores, empleados y administraciones públicas.

Mincetur:

Según Alcántara, Vázquez, y Rodríguez (2018) indica que El MINCETUR debe cumplir anualmente dos concursos: el “Premio Nacional Amautas de la Artesanía Peruana” y el “Premio Nacional de Diseño de la Artesanía Peruana”. Principalmente, la distinción de Amauta Artesano se concede en reconocimiento al trabajo que se realiza a mano y a sus aportaciones a la conservación tradicional artesanal del país, en cualquiera de los grupos y líneas del CLANAR. Estrategias como estas, con una identificación de los artesanos maestros en ciertas técnicas de conservación, es consistente con uno de los objetivos del programa, que es preservar la artesanía como patrimonio cultural del país.

Estos autores dan entender que el sector artesanal es muy importante ya que fomenta ingresos a nuestro país y que a la misma vez se conoce nuestra cultura.

Cofide:

Según Resolución de Dirección Ejecutiva (2016) nos indica al observar que la micro, pequeña y mediana empresas están evolucionando, esta colocará a COFIDE como facilitador del financiamiento, para el progreso y de la competencia de las mismas, como también de los entes de micro finanzas.

Cofide apoyara a toda entidad financiera relacionadas a la MYPE a fortalecer su patrimonio, con el propósito de facilitar su desarrollo, primordialmente a través del otorgamiento de créditos subordinados y a través con actividades coordinadas con las mismas, de forma directa o a través de las asociaciones o federaciones que pertenezcan.

Estrategias de Financiamiento a Largo Plazo

Según Gitman (2003) expresa que los préstamos son transacciones que se realizan mediante el banco y un cliente para la entrega de cierta cantidad de dinero o bienes de capital, con la condición que se tiene que entregar el dinero en un determinado tiempo. El préstamo bancario genera ganancias para el banco, es decir cobra intereses al cliente. Cabe resaltar que según Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019), indica que la empresa

vale el valor actual de sus flujos netos, por lo que, se resume en que la empresa vale, lo que es capaz de producir; y esa es la manera en que los bancos van a evaluar a las mismas.

Para Weston y Copelad (1995) los préstamos bancarios son propios es decir la administradora financiera se reúne con el prestamista, lo cual llegan a un arreglo que quería de una negociación directa y personal. Por lo tanto, al darse este pacto los clientes tienen que cumplir con todas las reglas que el banco les impone.

Fonart:

Según López, J. (2014) nos indica que El Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías, es un Fideicomiso Público que para realizar diseños distintos y promover estrategias comerciales eficaces que permitan la venta adecuada de sus productos; estas deben conservar métodos y diseños tradicionales, para que de ese modo puedan financiarse. Dentro del programa de apoyo a los artesanos, se encuentra: La adquisición de artesanías: establece un perfil sustancial de aumentar los ingresos de los artesanos, ya que les accede continuar con el siguiente periodo de producción y a través de ello asegurar su fuente de autoempleo. Los concursos: son otro tipo de ayuda para estimular, mediante la donación de premios en efectivo, la creatividad de los artesanos del país. Capacitación y asesoría técnica a artesanos: guiada a renovar la calidad y el diseño de los productos, para que se adecue a las necesidades y del consumidor.

Crédito Pyme:

Según López, J. (2014) nos aclara que este crédito es otra alternativa de financiamiento para poder adquirir capital de trabajo o activo fijo para su entidad y así puedan desarrollar sus actividades como empresa. Sus requisitos ya sea en tasa y garantías no necesitan garantía hipotecaria, ya que sólo basta con la aprobación y la firma de un obligado responsable como fuente alternativa de pago, y que principalmente sea un socio u accionista de aquella entidad para que puedan estar seguros con el cumplimiento del préstamo.

Producción

Madrid (2019), manifiesta que la producción es el proceso físico de transformación de los

factores, también llamados entradas o inputs, en un conjunto de elementos producidos, es decir salidas u outputs. Es decir, la producción es el proceso a través del cual se obtiene bienes o servicios, aptos para satisfacer necesidades de potenciales clientes, con un valor añadido incorporado al producto final.

Según Sánchez, A (2008) se refiere a que la producción también se basa en la innovación de alimentos o productos agrarios para alcanzar una agricultura sostenible, disminuyendo el uso de mercancías químicas que afecta tanto al medio ambiente como a la salud humana.

Por otro lado, VIGNATTI Magdalena: WEB (2007) nos indica que la producción es una actividad que se realiza utilizando mano de obra, capital, bienes y servicios. La producción es un transcurso de transformación que sigue unos procedimientos fundados por las entidades como materiales, conocimientos y habilidades para generar o mejorar nuevos productos.

Elementos para aumentar el volumen de producción

Activos Fijos

Según Madrid (2019), manifiesta que dentro de este grupo se encuentran las maquinarias, la mano de obra (siempre y cuando sea constante), entre otros factores.

Es por ello que Poveda, A., García, G. y Rivera, J. (2009) nos indica que “Los activos fijos se detallan como los bienes que son utilizados por una empresa de modo constante en el periodo que realiza sus operaciones; forman parte del vínculo de servicios que se concederá en un futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido”.

Para que un bien sea calificado como activo fijo debe cumplir las siguientes características:

- Tiene que ser verdaderamente tangible.
- Tiene una vida útil mayor a un año
- Sus beneficios deben desarrollarse en más de un año o de operaciones.

Existencias:

Las Existencias son los bienes obtenidos por una empresa para luego ser vendidos, o bien para su evolución o incorporación al proceso productivo. (CONTRERAS,

2007).

Jiménez y Espinoza (2007), definen que la existencia considera las diferentes categorías en que se invierte en la compra de cosas que se pretende vender. Esta definición de inventarios se desvía de la definición tradicional, puesto que excluye el valor agregado de la mano de obra y los gastos generales de fabricación. Por definición, se trata de eliminar las distorsiones por las utilidades perdidas por inventarios generados contablemente.

Rentabilidad

Lizarzaburu, Gómez y Beltrán (2016), manifiestan que la rentabilidad es los beneficios obtenidos por el desarrollo de una actividad económica en un determinado periodo de tiempo. Por su parte Zambrano, Sánchez y Correa (2021), manifiestan que la rentabilidad es el resultado positivo obtenido durante un determinado periodo, para el desarrollo de determinadas actividades, siendo esta variable y dependiendo de las ventas y los costos de producción.

Vergés (2011) nos indica que la definición más utilizada sobre rentabilidad es la relación que existe entre beneficios o resultados y los capitales de unas empresas en un determinado periodo de tiempo.

Ortiz (como se citó en Contreras, 2006) define que el termino rentabilidad también es llamado como rendimiento o lucrativo y es utilizado para medir los costos y gastos que realice una empresa y de esa manera transformar toda venta en utilidad.

Lizcano (2004) nos define el término rentabilidad como la capacidad que una empresa tiene para generar por sí misma excedentes como consecuencia de financiamientos, los cuales pueden ser propios o externos. Asimismo, se puede asegurar que la rentabilidad es todo resultado alcanzado por una empresa por medio de su actividad económica sean estas: transformación, producción y/o servicios.

Asimismo, Sánchez (2002) señala que la rentabilidad en toda actividad en la que se utilizan materiales, recursos humanos, como también financieros con el propósito de obtener resultados favorables para la empresa.

Según Morillo (2001) nos indica que la rentabilidad no es más que una medida relativa de

las ganancias de una empresa, además de ser la comparación de las utilidades netas alcanzadas con las ventas y con la inversión elaborada.

Gitman, J. (1992), señala que el indicador de la rentabilidad evalúa los ingresos de la empresa en relación a sus ventas. Su importancia de la rentabilidad es que permite que las empresas permanezcan a un nivel alto, por ello es preciso producir utilidades. Por lo que se concluye que la rentabilidad está relacionada con el riesgo, es decir si una empresa desea aumentar su rentabilidad debe crecer el riesgo y si quisiera reducir el riesgo debe bajar su rentabilidad.

Guiltinan, J. (1984), nos indica que la rentabilidad calcula la eficiencia de la gerencia, determinando a través de las utilidades logradas de las ventas y por la administración adecuada del capital, es decir la inversión de la empresa.

Tipos de Rentabilidad

Rentabilidad sobre ventas:

Este tipo de rentabilidad calcula el margen sobre venta, es decir la relación entre las utilidades netas y las ventas totales. La utilidad neta, significa la utilidad lograda después del pago de intereses.

El margen sobre ventas es el primer origen de rentabilidad de la empresa. La otra medida de rentabilidad depende de ella, es decir, si la rentabilidad sobre ventas es nula, la rentabilidad económica y rentabilidad financiera también lo son. (Sallenave,2002, p. 93).

Existen las siguientes formas de mejorar la rentabilidad sobre ventas:

- ✓ Aumentar el precio del producto

- ✓ Disminuir su costo

Rentabilidad Económica:

El deber primordial del gerente general es conservar la rentabilidad económica de su empresa u organización, es decir una tasa de rentabilidad del capital invertido superior a su costo. En el lenguaje financiero se dice que la utilidad neta y la amortización actualizada deben ser superiores al costo de capital.

- ✓ La rentabilidad económica de la empresa se mide por la tasa de rentabilidad del activo, o sea por la relación entre la utilidad neta y el activo total (pasivo + patrimonio) (Sallenave, 2002, p. 96)

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. La rentabilidad financiera puede considerarse así una medida de rentabilidad más cercana a los accionistas o propietarios que la rentabilidad económica, y de ahí que teóricamente, y según la opinión más extendida, sea el indicador de rentabilidad que los directivos buscan maximizar en interés de los propietarios. Además, una rentabilidad financiera insuficiente supone una limitación por dos vías en el acceso a nuevos fondos propios. Primero, porque ese bajo nivel de rentabilidad financiera es indicativo de los fondos generados internamente por la empresa; y segundo, porque puede restringir la financiación externa. (Sallenave, 2002, p. 102)

Materiales y Métodos

Tipo y nivel de investigación

Enfoque: para desarrollar el presente trabajo se utilizó un enfoque cualitativo, puesto que tiene como objeto describir la asociación su situación jurídica contable organizacional, tributaria y dando a conocer la descripción exacta de las actividades, objetos, procesos y personas

Tipo: Fue de tipo aplicada debido a que busca obtener conocimiento nuevo en función a la entrevista de aplicación. Hernández, Fernández y Baptista (2004) sostienen que su principal objetivo se basa en resolver problemas prácticos en este caso lo que se busca es conocer el nivel de satisfacción para luego determinarlo con un margen de generalización limitado

Nivel: la presente investigación se desarrolló a través de un nivel de investigación descriptiva, pues se desarrollaron resultados a partir de datos entrevistando a la presidenta de la asociación.

Diseño de investigación

El estudio tuvo un diseño de investigación no experimental. Es decir, se aplicó una entrevista de opinión personal a la presidenta de la asociación sin alterar el contexto o condiciones. Así Kerlinger N. (1979) afirma: la investigación no experimental o ex post-facto es cualquier investigación en la que resulta imposible manipular variables o asignar aleatoriamente a los sujetos o a las condiciones”.

Población, muestra y muestreo

Población y muestra: Es la Asociación de Artesanas Llampayec de la provincia Lambayeque, cuya información fue brindada por la presidenta de la asociación y además se entrevistó a sus asociadas respecto del proceso de producción y comercialización. Así tenemos que Hernández, Fernández, y Baptista (2004), dice que la población es un conjunto de todos los casos que concuerdan con determinadas especificaciones.

Muestreo: No probabilístico, porque se escogió a personas y procesos específicos por el interés del estudio.

Criterios de selección

La información fue proporcionada en su totalidad por la presidenta de la asociación, que está interesada en los resultados de la investigación.

Operacionalización de variables:

Tabla 1: Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores
Estrategias Financieras	Las finanzas deben ser analizadas, según los objetivos que se plasme la empresa, se enfocan en analizar la posición de la empresa, en la actualidad, para que, en base a dicha posición, se establezcan, las estrategias necesarias, para lograr los objetivos a largo plazo Ponce, Morejón, Salazar y Baque (2019).	Estrategias de formalización	Asociación
			Trabajadores
			Aportaciones
		Estrategia de financiamiento a corto plazo	Cajas Municipales
			Mincetur
		Estrategia de financiamiento a largo plazo	Cofide
Producción	La producción es el proceso a través del cual se obtiene bienes o servicios, aptos para satisfacer necesidades de potenciales clientes, con un valor añadido incorporado al producto final. (Madrid, 2019)	Elementos de la Producción:	Fonart
			Crédito Pyme
Rentabilidad	La rentabilidad es los beneficios obtenidos por el desarrollo de una actividad económica en un determinado periodo de tiempo. (Lizarzaburu, Gómez y Beltrán, 2016)	Tipos de Rentabilidad	Activos Fijos
			Existencias
			Rentabilidad sobre Ventas
			Rentabilidad Económica
			Rentabilidad Financiera

Nota: este cuadro de Operacionalización de Variables contiene todo lo resumido del Marco Teórico tales como conceptos actualizados los cuales contienen dimensionen y cada uno de ellos tienen indicadores que nos indican de que trata dicha tesis.

Técnicas e instrumentos de recolección de datos:

Técnica de gabinete:

Estas técnicas ayudaron a recoger información adecuada para el desarrollo de la primera parte de la investigación conformado por el marco teórico.

- ❖ El fichaje: a través de esta técnica se pudo sistematizar las fuentes bibliográficas de manera ordenada y lógica. Se facilitó la formación de conceptos y precisión sobre la variable de estudio satisfacción laboral a lo largo de la investigación.

Técnica de campo:

- ❖ Entrevista: esta técnica permitió obtener y procesar datos de la asociación de modo rápido y eficaz, del que pretendió determinar una serie de características relacionadas a la satisfacción laboral.

Instrumentos:

- ❖ Fichas textuales: se utilizó para la transcripción de párrafos e ideas importantes para el desarrollo de la investigación.
- ❖ Fichas bibliográficas: fue útil para la recopilación de autores a lo largo de la investigación y que a la vez sirvieron para enriquecer y dar un valor científico a los antecedentes, el marco teórico y resultados.
- ❖ Entrevista: se formuló un conjunto de preguntas con el objetivo de recolectar información valiosa que ayudaron a mejorar su negocio.

Procedimientos:

Una vez identificada la población se procedió a aplicar la entrevista a la presidenta de la asociación. La aplicación del instrumento se llevó a cabo en Lambayeque dentro del horario de su trabajo. Una vez determinada se pasó a revisar y constatar que el instrumento haya sido llenado correctamente para establecer los procesos de análisis y discusión de los resultados.

Plan de procesamiento y análisis de datos:

Para poder detallar los aspectos generales de la Asociación de Artesanas Llamapayec se empleó las siguientes técnicas e instrumentos.

Para conocer la institución se aplicó una entrevista a la directora y asociadas de la entidad a través de una ficha de entrevista, para los datos de la entidad, su situación jurídica contable, organizacional, económica, financiera y tributaria, para determinar las estrategias de formalización y la elaboración del flujo de caja proyectado se utilizó la técnica de análisis documental,

Matriz de consistencia

Tabla 2: Matriz de consistencia

JUSTIFICACIÓN	FORMULACIÓN DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	METODOLOGÍA
<p>El propósito de esta tesis es darle entender que las estrategias financieras son muy importantes ya que depende de esto para obtener el crecimiento de la empresa, así mismo ayudara a comprobar la mejor manera de maniobrar una PYME en el sentido económico de ese modo lograr el éxito sostenible en cualquier parte del mundo.</p>	<p>¿Cuáles serán las estrategias financieras que incrementará el volumen de producción y mejorará la rentabilidad de la Asociación de Artesanas Llampayec?</p>	<p>General:</p>	<p>Enfoque:</p>
		<p>Proponer estrategias financieras para incrementar el volumen de producción y mejorar la rentabilidad de la Asociación de Artesanas Llampayec.</p>	<p>Cualitativo</p>
			<p>Tipo:</p>
			<p>Aplicada</p>
			<p>Nivel:</p>
		<p>Específicos:</p>	<p>Descriptiva</p>
		<p>1) Describir a la asociación su situación jurídica contable, organizacional, tributaria.</p>	<p>Diseño:</p>
	<p>No experimental</p>		
	<p>Población:</p>		
<p>2) Analizar la situación económica y financiera de la asociación de artesanas Llampayec.</p>	<p>Asociación Llampayec</p>		
	<p>Muestra:</p>		
	<p>Asociación Llampayec</p>		
<p>3) Determinar estrategias financieras aplicables a las Asociación de Artesanas Llampayec.</p>	<p>Muestreo:</p>		
	<p>No probabilidad</p>		
<p>4) Elaborar un flujo de caja proyectado.</p>			

Consideraciones éticas

La información brindada por la asociación de Artesanas Llampayec, será utilizada exclusivamente para fines académicos.

Resultados y discusión

Resultado 1: Descripción de la situación jurídica contable, organizacional y tributaria de artesanas Llampayec

Situación Jurídica Contable

Esta asociación fue creada el 14 de junio del 2017, se reunieron en asamblea general las asociadas y el Abogado Notario Walter Humberto Miranda Ordoñez en el local institucional ubicado en la calle Junín N° 621 en Lambayeque, con la finalidad de constituir la asociación Civil sin fines de lucro denominada: ASOCIACIÓN DE ARTESANAS LLAMPAYEC – LAMBAYEQUE PERU.

Por unanimidad se acuerda elegir primer consejo directivo la que tendrá un periodo de vigencia de cuatro años calendarios y está integrada por las personas siguientes:

Presidenta: Sra. Karla Cecilia Campos Silva con DNI 16740453

Tesorera: Sra. Marayma Silva Santisteban con DNI 17556194

Secretaria: Sra. Karina Paola Torres Becerra con DNI 16806219

Fiscal: Sra. Irene Granados Bernía con DNI 17545786

Las actividades de la asociación es realizar productos de artesanía como: muñecos, vestidos, ponchos, chalinas, carmines, adornos de cocina, faldas, blusas, bikinis salidos de baño, chompas, gorritos, porta medias, carteras, tapetes, monederos y llaveritos. Esos productos son vendidos mayormente en ferias de nuestro país del Perú.

Las asociaciones no elaboran estados financieros, no tienen libros contables, pero para la presente investigación se han tomado datos para realizar estados financieros.

La asociación se constituye mediante Acuerdo de constitución otorgado por tres o más personas físicas o jurídicas legalmente constituidas, que se comprometen a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular, y se dotan de los Estatutos que rigen el funcionamiento de la asociación.

Este acuerdo de constitución, que incluirá la aprobación de los estatutos, debe formalizarse mediante acta fundacional, en documento público o privado, y es igualmente el medio adecuado para la constitución de federaciones, confederaciones y uniones de asociaciones. Con el otorgamiento del Acta fundacional la asociación adquiere su personalidad jurídica y la plena capacidad de obrar, sin perjuicio de la necesidad de su inscripción, que lo es a los solos efectos de su publicidad.

Esta sociedad está conformada por 9 personas cada una coopera con un capital lo cual solo responderán por sus aportes.

Situación Organizacional

La asociación tiene funcionamiento desde el año 2017 hasta hoy que realiza sus operaciones por lo que se ha elaborado el presente análisis FODA:

Fortalezas:

La existencia de productos artesanales de artesanía moderna, hacen que el municipio tenga un alto potencial para desarrollar las microempresas de artesanía en la Región Lambayeque Interés por parte de la asociación para optimar su situación empresarial.

Presencia de productos con superiores tipos de calidad.

Buena destreza manual y creatividad de los artesanos productores Riqueza en identidad cultural.

Debilidades:

No cuentan con su propia movilidad para su venta de productos a diferentes lugares.

El proceso de producción de artesanía es lento y minucioso. Por eso requiere de un tiempo especial.

Falta de equipo y maquinaria especializada para la transformación de los productos Su escala de producción es baja ya que no pueden cumplir con pedidos mayores.

Oportunidades:

Tiene oportunidades de exportar ya que sus productos son valorados por los turistas que visitan a nuestra región.

La existencia de la tradición artesanal desde nuestros antepasados hasta nuestra actualidad Tienen una buena capacitación por cual producen productos de calidad.

Las artesanas adecuan sus productos tradicionales a nuevos estilos al gusto del cliente. Existencias de ferias por organizaciones para vender sus productos.

Amenazas:

Rápidos avances de países competidores.

La competencia de la calidad y costo de sus productos.

Limitado apoyo por parte de los empresarios ya que el sector de artesanía es poco interesante para los inversionistas.

Situación Tributaria

La asociación Llampayec, está sujeta a la ley N° 29073, Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal lo cual reconoce al artesano como aquel constructor de identidad y tradiciones culturales, que regula el desarrollo sostenible, la protección y la promoción de la actividad artesanal en todas sus modalidades, preservando para ello la tradición artesanal en todas sus expresiones, propias de cada lugar, difundiendo y promoviendo sus técnicas y procedimientos de elaboración, teniendo en cuenta la calidad, representatividad, tradición, valor cultural y utilidad, y creando conciencia en la población sobre su importancia económica, social y cultural.

Esta ley promueve el desarrollo del artesano en sus diversas modalidades facilitando el acceso al financiamiento privado, mejorando así las condiciones de productividad, competitividad, rentabilidad y gestión en el mercado, ayuda a desarrollar sus aptitudes o habilidades para recuperar y promover las manifestaciones y valores culturales.

También está sujeta bajo la ley N° 24052, LEY DEL ARTESANO Y DE LA PROMOCIÓN ARTESANAL lo cual establece el régimen de promoción y protección

del artesano y de la actividad artesanal, de conformidad con los artículos 2 inciso 15 y los artículos 22, 23, 58 y 59 de la Constitución Política del Perú.

Bajo el artículo 6° de la presente ley en el régimen empresarial indica que los artesanos desarrollarán actividades como personas naturales o constituyendo personas jurídicas bajo cualquiera de las formas empresariales permitidas por ley. Las empresas de producción artesanal se beneficiarán de la presente ley siempre que cumplan los siguientes requisitos:

- ✓ Dedicarse íntegramente a la actividad artesanal.
- ✓ Estar inscritas en el Registro de Empresas de Producción Artesanal de acuerdo al Artículo 10° de la presente ley.
- ✓ Estar conformada por artesanos con registro Artesanal vigente.

En la asociación si cuenta con estos requisitos ya que son importantes para su desarrollo de las actividades que se dedican lo cual es de producir productos artesanos.

En el régimen tributario artículo 22° de inafectación del impuesto a la renta de la presente ley nos indica que no estarán afectos al impuesto a la renta, los ingresos percibidos por los artesanos por producir y comercializar sus bienes artesanales.

La misma ley lo señala que están inafectos al impuesto a la renta por lo cual también la asociación ha presentado los requisitos a la SUNAT para que se le otorgue dicha exoneración para beneficio de la misma.

Así también en el artículo 24 de exoneración del IGV nos dice que Los bienes artesanales comercializados directamente por las personas naturales o artesanos productores de dichos bienes, están exonerados del IGV y del ISC cuando sean ventas directas a los turistas extranjeros. En este artículo nos detalla que solo exoneran el IGV si vendemos directamente a los turistas que visitan a nuestro país, pero en caso de exportación ya sería lo contrario si pagaríamos por derecho de ley.

En el artículo 28° habla de las ferias que El MINCETUR en coordinación con los Gobiernos Regionales y Locales, y las entidades públicas y privadas propiciarán el establecimiento de campos feriales permanentes con la finalidad de efectuar las ferias

artesanales oficializadas. Las ferias que se realicen en el país destinarán en condiciones promocionales a los artesanos áreas de exposición y venta de sus productos.

Resultado 2: Analizar la situación económica y financiera de la asociación Llampayec

Tenemos dos aspectos:

Aspecto Comercial:

La asociación de artesanas Llampayec comercializa sus productos en ferias que son auspiciadas por el CIETE SIPAN (entidad que apoya a los artesanos) junto a GER SETUR y a KAREN en la región Lambayeque y a Nivel Nacional van a ferias de distintas localidades lo cual ganan para participar en dichos eventos.

Los productos que son más vendidos son los vestidos para niñas, ropa para bebés, carmines, muñecos, adornos de cocina también es de acuerdo a la época del año.

Tabla 3 Precios de los productos más comercializados en el año 2023

PRODUCTOS DE LA ASOCIACIÓN					
Muñecos	Precio	Ropa	Precio	Accesorios	Precio
Muñequito de Jirafa	S/.45.00	vestido para niñas	S/.80.00	Porta medias	S/.30.00
		Faldas cortas para señoritas	S/.60.00		
Muñequito de elefante	S/.22.00	Faldas largas para señoritas	S/.75.00	Carteras telar de pedal	S/.50.00
		Blusas para señoritas	S/.55.00		
Muñequito de chanchito	S/.35.00	Bikini	S/.65.00	Cartuchera telar de cinturon	S/.32.00
		Salidas de baño	S/.80.00		
Muñequito de llama	S/.37.00	Chompas para señoritas	S/.70.00	Llaveritos	S/.8.00
Muñequito de perro	S/.45.00	Chompas parra niñas y niños	S/.75.00		
Muñequito de cuy	S/.25.00	Poncho	S/.40.00	Adorno de cocina	S/.20.00
Muñequito de Mike Mous	S/.70.00	Ropa para bebés	S/.65.00		
Conejo de lana	S/.70.00	Chalinas en hilo industrial	S/.30.00	Carmines	S/.6.00
Monito en hilo sintético	S/.40.00	Chalinas en algodón nativo	S/.80.00	tapete en hilo industrial	S/.70.00
Cojin Unicornio	S/.30.00	Gorritos	S/.25.00	Monederos	S/.18.00

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En la asociación realizan diferentes tipos de productos tales como muñequitos (jirafa,

llama, perro, cuy, conejo, etc.) en diferentes formas y diseños de acuerdo al gusto del cliente; ropas para niños, señoritas (vestidos, salidas de baño, chalinas, gorritas, bikini, blusas, etc.) echo con algodón nativo, algodón sintético y algodón industrial con sus tallas respectivas a la del consumidor; también producen accesorios (porta medias, llaveritos, monederos, carmines, etc.). cada uno de los productos se venden en diferentes ferias y de acuerdo a la época del año con los precios accesibles para su venta.

Tabla 4: Detalle de Gastos que se genera por cada asociada en el año 2023

Gatos Generales	GASTO ANUAL 2023 (ENERO-DICIEMBRE)									
	Karla Campos (presidenta)	Irene Granados	Irene Acos	Marayma Silva	Marielena Gutierrez	Yanet Linares	Karina Torres	Enma Castro	Irma Nola	TOTAL
Pasajes para ferias en la Región	S/.24	S/.28	S/.14	S/.18	S/.18	S/.28	S/.28	S/.28	S/.28	S/.210
Pasajes para ferias en otros lugares	S/.206	S/.0	S/.0	S/.0	S/.16	S/.0	S/.0	S/.0	S/.50	S/.272
Pasajes para materiales	S/.72	S/.59	S/.23	S/.68	S/.63	S/.63	S/.68	S/.63	S/.65	S/.542
Comida en ferias	S/.310	S/.54	S/.24	S/.60	S/.44	S/.39	S/.45	S/.45	S/.90	S/.711
bolsa de kraft plana	S/.396	S/.312	S/.207	S/.224	S/.145	S/.221	S/.201	S/.236	S/.212	S/.2,154
Estanp	S/.86	S/.86	S/.86	S/.86	S/.86	S/.86	S/.86	S/.86	S/.86	S/.770
Hospedaje	S/.350	S/.0	S/.0	S/.0	S/.20	S/.0	S/.0	S/.0	S/.30	S/.400
Total de gastos por cada asociada	S/.1,443	S/.538	S/.353	S/.455	S/.391	S/.436	S/.426	S/.457	S/.559	S/.5,058

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En la asociación cada una de las representantes recurre a diferentes ferias cada año con sus propios gastos para pasajes, comida, hospedaje, estanp, etc. de acuerdo a lo que producen y a lo que venden. En el cuadro se observa que se gasta más cuando salen fuera de la región Lambayeque a las ferias como Jaén, Motupe, Pomalca, etc.

Tabla 5: Detalle de gastos anuales por asociada

Gasto Anual (Enero-Diciembre)	
Karla Campos (presidenta)	S/.1,443
Irene Granados	S/.538
Irene Acos	S/.353
Marayma Silva	S/.455
Marielena Gutiérrez	S/.391
Yaneth Linares	S/.436
Karina Torres	S/.426
Enma Castro	S/.457
Irma Nola	S/.559
Total	S/.5,058

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En la asociación se detalla que cada una de las representantes tienen gastos para poder comercializar y vender sus productos en diferentes ferias que realizan durante todo un año, se puede observar que la que tienen más gastos es la presidenta ya que ella viaja más a las diferentes ferias que se realizan dentro y fuera de la Región Lambayeque.

Tabla 6: Detalle de gastos administrativos anuales de la asociación

Gastos Administrativos 2023 (Enero-Diciembre)	Mensual	Anual
Alquiler del local	S/.500.00	S/.6,000.00
Luz	S/.80.00	S/.960.00
Agua	S/.30.00	S/.360.00
Total	S/.610.00	S/.7,320.00

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

Estos Gastos Administrativos se dividen entre todas las asociadas por iguales ya que es un local que llegan a ocupar todas para poder confeccionar sus productos.

Tabla 7: Ingresos que genera cada asociada en el año 2023

Productos	INGRESO ANUAL 2019 (ENERO-DICIEMBRE)								
	Karla Campos	Irene Granados	Irene Acos	Marayma Silva	Marielena Gutierrez	Yanet Linares	Karina Torres	Enma Castro	Irma Nola
Muñequito de jirafa	S/.2,430	S/.2,655	S/.2,685	S/.2,330	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Muñequito de elefante	S/.836	S/.1,364	S/0	S/.1,228	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Muñequito de chanchito	S/.1,435	S/.2,240	S/.2,130	S/.1,969	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Muñequito de llama	S/.888	S/.1,813	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Muñequito de perro	S/0	S/.3,375	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Muñeco de cuy	S/0	S/.1,350	S/.1,100	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Muñequito de Mike Mous	S/0	S/0	S/.2,676	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Conejo de lana	S/0	S/.1,960	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Monito en hilo sintetico	S/0	S/.1,640	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Cojin Unicornio	S/0	S/.2,400	S/.2,116	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
vestido para niñas	S/.8,160	S/0	S/.5,950	S/.6,089	S/.7,680	S/.7,040	S/.5,636	S/.6,080	S/.5,940
Faldas cortas para señoritas	S/.4,020	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Faldas largas para señoritas	S/.3,000	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Blusas para señoritas	S/.5,720	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Bikini	S/.5,135	S/.5,330	S/0	S/.3,729	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Salidas de baño	S/.4,080	S/0	S/0	S/.3,026	S/.5,200	S/.4,160	S/.4,356	S/.5,200	S/0
Chompas para señoritas	S/.3,430	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0	S/0
Chompas parra niñas y niños	S/.4,725	S/0	S/0	S/0	S/.3,600	S/.3,150	S/.3,012	S/0	S/0
Poncho	S/0	S/0	S/0	S/0	S/.1,400	S/0	S/0	S/.1,240	S/0

Ropa para bebés	S/.0	S/.0	S/.5,090	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Chalinas en hilo industrial	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.1,350	S/.1,380	S/.0	S/.0	S/.0
Chalinas en algodón nativo	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.3,846	S/.0	S/.2,648
Gorritos	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.2,225	S/.1,850	S/.1,966	S/.1,800	S/.1,821
Porta medias	S/.0	S/.3,060	S/.0	S/.0	S/.3,150	S/.3,540	S/.3,243	S/.3,210	S/.0
Carteras telar de pedal	S/.4,550	S/.0	S/.0	S/.2,720	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Cartuchera telar de cinturon	S/.2,848	S/.0	S/.0	S/.2,359	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Llaveritos	S/.1,160	S/.1,040	S/.1,120	S/.1,061	S/.0	S/.1,088	S/.1,040	S/.888	S/.924
Adorno de cocina	S/.2,320	S/.1,780	S/.1,836	S/.1,495	S/.0	S/.0	S/.0	S/.1,980	S/.1,696
Carmines	S/.1,008	S/.750	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.726	S/.654
Monederos	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.2,124	S/.2,010	S/.1,560	S/.1,594
tapete en hilo industrial	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.4,480	S/.0	S/.0	S/.0
Total de cada asociada	S/.55,745	S/.30,757	S/.24,703	S/.26,006	S/.24,605	S/.28,812	S/.25,109	S/.22,684	S/.15,277

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En sus ingresos las asociadas llevan el control de sus precios que se va a vender de acuerdo al tamaño del producto y el gasto que han tenido al confeccionar, cobrarían por mano de obra S/ 15.00 a S/ 30.00 para que puedan obtener sus ganancias; se observa que los productos más vendidos son vestidos para niñas, salidas de baño, porta medias, chompas para niños y niñas, bikinis, adornos de cocina, gorritos, llaveritos y monederos de acuerdo a la época del año.

Muñequito de Mike Mous	S/.0	S/.0	S/.210	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Conejo de lana	S/.0	S/.210	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Monito en hilo sintético	S/.0	S/.40	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Cojín Unicornio	S/.0	S/.60	S/.60	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
vestido para niñas	S/.240	S/.0	S/.160	S/.320	S/.240	S/.160	S/.320	S/.240	S/.160
Faldas cortas para señoritas	S/.180	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Faldas largas para señoritas	S/.300	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Blusas para señoritas	S/.220	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Bikini	S/.260	S/.195	S/.0	S/.130	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Salidas de baño	S/.240	S/.0	S/.0	S/.320	S/.0	S/.240	S/.160	S/.240	S/.0
Chompas para señoritas	S/.280	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Chompas parra niñas y niños	S/.300	S/.0	S/.0	S/.0	S/.375	S/.225	S/.300	S/.0	S/.0
Poncho	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.80	S/.0	S/.0	S/.80	S/.0
Ropa para bebés	S/.0	S/.0	S/.260	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Chalinas en hilo industrial	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.180	S/.60	S/.0	S/.0	S/.0
Chalinas en algodón nativo	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.400	S/.0	S/.80
Gorritos	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.150	S/.75	S/.75	S/.25	S/.50
Porta medias	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.30	S/.60	S/.0	S/.60	S/.0
Carteras telar de pedal	S/.100	S/.0	S/.0	S/.150	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Cartuchera telar de cinturón	S/.96	S/.0	S/.0	S/.64	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Llaveritos	S/.16	S/.16	S/.24	S/.16	S/.0	S/.24	S/.16	S/.8	S/.8
Adorno de cocina	S/.40	S/.40	S/.40	S/.40	S/.0	S/.0	S/.0	S/.20	S/.0
Carmines	S/.36	S/.24	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.6	S/.0
Monederos	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.36	S/.18	S/.30	S/.36
tapete en hilo industrial	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.280	S/.0	S/.0	S/.0
Total de cada asociada	S/.2,670	S/.1,118	S/.1,069	S/.1,289	S/.1,055	S/.1,160	S/.1,289	S/.709	S/.334

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En el cuadro se observa detalladamente lo que más queda en cantidad por producto en almacén al mes de diciembre son vestidos para niñas, salidas de baño, chompas para niñas y niños, bikini, muñequito de jirafa, porque esos bienes son los que más confeccionan durante la época del año y son los más vendidos.

lana									
Monito en hilo sintético	S/.0	S/.756	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Cojín Unicornio	S/.0	S/.820	S/.580	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
vestido para niñas	S/.4,200	S/.0	S/.2,453	S/.3,840	S/.3,336	S/.3,210	S/.3,200	S/.3,240	S/.3,400
Faldas cortas para señoritas	S/.2,100	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Faldas largas para señoritas	S/.1,980	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Blusas para señoritas	S/.2,700	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Bikini	S/.2,905	S/.2,975	S/.0	S/.2,415	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Salidas de baño	S/.2,700	S/.0	S/.0	S/.2,500	S/.2,662	S/.2,603	S/.3,100	S/.3,550	S/.0
Chompas para señoritas	S/.2,385	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Chompas parra niñas y niños	S/.3,060	S/.0	S/.0	S/.0	S/.2,033	S/.1,673	S/.2,115	S/.0	S/.0
Poncho	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.471	S/.0	S/.0	S/.480	S/.0
Ropa para bebés	S/.0	S/.0	S/.2,029	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Chalinas en hilo industrial	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.438	S/.417	S/.0	S/.0	S/.0
Chalinas en algodón nativo	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.2,475	S/.0	S/.1,620
Gorritos	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.403	S/.337	S/.425	S/.345	S/.395
Porta medias	S/.0	S/.1,224	S/.0	S/.0	S/.1,096	S/.1,308	S/.1,356	S/.1,260	S/.0
Carteras telar de pedal	S/.1,860	S/.0	S/.0	S/.1,380	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Cartuchera telar de cinturón	S/.1,104	S/.0	S/.0	S/.1,044	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0
Llaveritos	S/.294	S/.264	S/.248	S/.240	S/.0	S/.267	S/.264	S/.220	S/.218
Adorno de cocina	S/.590	S/.455	S/.378	S/.425	S/.0	S/.0	S/.0	S/.500	S/.445
Carmines	S/.348	S/.258	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.238	S/.194
Monederos	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.552	S/.580	S/.540	S/.475

tapete en hilo industrial	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.0	S/.2,603	S/.0	S/.0	S/.0
Total de cada asociada	S/.28,407	S/.13,123	S/.8,592	S/.14,276	S/.10,439	S/.12,970	S/.13,515	S/.10,373	S/.6,747

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec.

En el cuadro de costo de ventas se detalla por producto los que nos cuesta producir para obtener dicho producto por la cantidad que se produce para así poder saber cuánto se va a obtener de ganancia.

Tabla 12: Se detalla los costos de ventas del año 2023

Costo de Venta Anual (Enero-Diciembre)	
Karla Campos (presidenta)	S/.28,407.00
Irene Granados	S/.13,123.00
Irene Acos	S/.8,592.00
Marayma Silva	S/.14,276.00
Marielena Gutiérrez	S/.10,439.00
Yaneth Linares	S/.12,970.00
Karina Torres	S/.13,515.00
Enma Castro	S/.10,373.00
Irma Nola	S/.6,747.00
Total	S/.118,442.00

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En el cuadro de costo total de venta anual nos da un resultado de S/ 118,442.00 lo cual nos indica que eso es lo que nos cuesta en confeccionar los productos por todo un año y de acuerdo al tamaño y a la cantidad.

Tabla 13: Depreciación de la maquinaria de las asociadas

Producto	COSTO DE ADQUISICIÓN	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	DEPRECIACIÓN MENSUAL	DEPRECIACIÓN DIARIA	2019-2022	2023	DEPRECIACIÓN ACUMULADA HASTA EL 2019
MAQUINARIA SINGER	S/.2,000	5	S/.400	S/.33	S/.1	S/.72	S/.1,600	S/.1,672
MAQUINARIA SINGER	S/.2,000	5	S/.400	S/.33	S/.1	S/.176	S/.1,600	S/.1,776
MAQUINARIA REMALLADORA	S/.2,500	5	S/.500	S/.42	S/.1	S/.313	S/.1,500	S/.1,813
MAQUINARIA DE COSTURA RECTA	S/.2,500	5	S/.500	S/.42	S/.1	S/.313	S/.1,500	S/.1,813
MAQUINA DE COSER	S/.1,800	5	S/.360	S/.30	S/.1	S/.305	S/.720	S/.1,025
MAQUINA DE COSER	S/.1,800	5	S/.360	S/.30	S/.1	S/.70	S/.720	S/.790
MAQUINARIA REMALLADORA	S/.3,000	5	S/.600	S/.50	S/.2	S/.483	S/.600	S/.1,083
MAQUINARIA RECTA	S/.2,000	5	S/.400	S/.33	S/.1	S/.322	S/.400	S/.722

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En la minuta se detalla todas las máquinas de cada una de ellas y las que son donadas serán aportadas a la Asociación de Artesanas Llampayec.

Las maquinarias de cada una de las asociadas se deprecian hasta el presente año 2023.

Tabla 14: Depreciación de la maquinaria de la asociación

Producto	COSTO DE LA MAQUINARIA	DEPRECIACIÓN ACUMULADA HASTA EL 2023
MAQUINARIA SINGER	S/.2,000.00	S/.1,672.22
MAQUINARIA SINGER	S/.2,000.00	S/.1,775.56
MAQUINARIA REMALLADORA	S/.2,500.00	S/.1,812.50
MAQUINARIA DE COSTURA RECTA	S/.2,500.00	S/.1,812.50
MAQUINA DE COSER	S/.1,800.00	S/.1,025.00
MAQUINA DE COSER	S/.1,800.00	S/.790.00
MAQUINARIA REMALLADORA	S/.3,000.00	S/.1,083.33
MAQUINARIA RECTA	S/.2,000.00	S/.722.22
Total	S/.17,600.00	S/.10,693.33

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

En este cuadro nos detalla el costo y su depreciación por maquinaria de cada asociada hasta el año 2023 para saber si aún están activas para su funcionamiento y llevar a cabo sus trabajos.

Detallamos su situación económica y financiera de la asociación:

Tabla 15: Estado de Resultados 2023

ESTADO DE RESULTADOS AÑO 2023	
Ventas	S/.253,698.00
Costo de producción	S/.110,700.00
Costo de venta	S/.118,442.00
Utilidad Bruta	S/.24,556.00
Gastos de Ventas	S/.5,058.34
Gastos Administrativos	S/.7,320.00
- DEPRECIACIÓN Y AMORT. POR CARGAS DIFERIDAS	S/.10,693.33
UTILIDAD OPERATIVA	S/.1,484.33
- GASTOS FINANCIEROS	S/.0.00
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES E IMPUESTO	S/.9,209.01
Impuesto a la renta anual (exonerada)	S/.0.00
Utilidad Neta	S/.9,209.01

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

Tabla 16: Estado de Situación Financiera 2023

ESTADO DE SITUACION Financiera año 2019					
ACTIVO				PASIVO	
Activo Corriente				Psivo Corriente	
Caja	26400			Cuentas por pagar Comerciales	0
Cuentas por Cobrar	0			Impuesto a pagar	0
Existencias	10693			Remuneraciones por pagar	0
Activo no Corriente				Pasivo No Corriente	
InmuebleMaquinario y Equipo	6907			Deuda a largo plazo	0
				Patrimonio	
				Capital Social	44000
TOTAL ACTIVO	44000			TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	44000

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

Resultado 3: Determinar Estrategias Financieras para la Asociación de Artesanas Llampayec.

Estrategias de Formalización como asociación:

Para formalizar la asociación de artesanas Llampayec se deben de seguir los siguientes pasos:

a. *Buscar y reservar el nombre de la asociación:*

Los requisitos son: DNI o pasaporte vigente, decidir el tipo de empresa que va constituir, ahora puedes buscar el nombre de tu empresa. Luego de haber elegido el nombre se puede llenar el formulario de solicitud de reserva del nombre.

b. *Elaboración de la Minuta:*

Los requisitos son: 2 copias del DNI de cada socio y cónyuges, 2 copias más la original de la búsqueda y reserva del nombre, archivo digital con el giro del negocio y la lista de los bienes para el capital. Finalmente presentar el formato de declaración jurada y fecha de solicitud de constitución de empresas.

Este trámite se puede realizar en una notaría llevando los requisitos mencionados arriba y solicita el servicio de Elaboración de Acta Constitutiva.

Abono de capital y los bienes:

Los requisitos son: DNI o pasaporte vigentes y el Formato del Acto constitutivo, ir a un banco de tu preferencia y solicita la apertura de una cuenta que sirva para depositar el dinero de los socios.

Elaboración de la escritura pública:

Los requisitos son: DNI o pasaporte vigente, Formato de Acto Constitutivo, Depósito o vóucher del abono al banco. Luego acude a una notaría llevando los requisitos y solicita el servicio de la Elaboración de Escritura Pública para la constitución de la empresa.

En este proceso el notario revisa el Acto y eleva a Escritura Pública.

Inscripción de los registros públicos:

Este proceso es realizado por el notario. Cuando obtenga la Escritura Pública, es importante llevar a SUNARP para realizar la inscripción en los Registros Públicos (igual este procedimiento es realizado por la notaría).

Obtenga su RUC:

Inscripción en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Sunat y sería

recomendable acogerse al Régimen Mype tributario.

Obtenga al instante su Clave SOL para trámites por Internet. Regístrese en la Remype:

Al registrarse podrá acceder a los beneficios laborales, tributarios, financieros y tecnológicos que brinda la Ley Mype.

Los requisitos son: máximo hasta 10 trabajadores, que no supere sus ventas de las 150UIT y deben de contar con RUC y Clave SOL.

Pasos para registrarse en la REMYPE

Acceda a la página Web del Ministerio de Trabajo

Acceda al enlace de Remype con su número de RUC y clave SOL: Regístrese aquí en el Remype

Confirme los datos de la empresa.

Ingrese los datos de tus trabajadores y su modalidad contractual. Imprima su constancia.

Estrategias de Formalización para las trabajadoras (asociadas)

Cada asociada tiene diferentes actividades que realiza aparte de la artesanía las cuales son: Irene Granados vende productos Apícola (miel, pole, gálea real, algarrobina).

Karla Campos vende productos Apícola (miel, pole, gálea real, algarrobina) Irene Acost solo se dedica a la artesanía y ama de casa.

Marayma Silva vende productos Apícola (miel, pole, gálea real, algarrobina) Marielena Gutiérrez se dedica a la artesanía y tiene su tienda de abarrotes Yaneth Linares se dedica a la artesanía y ama de casa.

Karina Torres se dedica a la artesanía y ama de casa Enma Castro solo se dedica a la artesanía y ama de casa Irma Nola se dedica a la artesanía y es docente.

Tabla 17: Planilla de la asociación de año 2023

PLANILLA 2023 (ENERO A DICIEMBRE)								
Apellidos y Nombres	DNI	Cargo u Ocupación	INGRESOS DEL TRABAJADOR		TOTAL REMUNERACIÓN BRUTA	SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES		REMUNERACIÓN NETA
			Sueldo Básico	Asig. Familiar		SNP/AFP	ONP/SNP	
Karla Campos (presidenta)	16740453	Presidenta	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Irene Grandaos	17545786	Fiscal	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Irene Acos	19763254	Asociada	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Marayma Silva	17556194	Tesorera	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Marielena Gutiérrez	36985214	Asociada	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Yaneth Linares	78951234	Asociada	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Karina Torres	16806219	Secretaria	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Enma Castro	72864138	Asociada	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Irma Nola	3579154	Asociada	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.12,300.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.12,300.00
Total								S/.110,700.00

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

Para formalizar a las asociadas realizamos su planilla para pagarles su remuneración con un sueldo mínimo de S/ 930.00 y vacaciones de solo 15 días al año sin tener más beneficios ya que son una Mype y microempresa, así como fue registrada.

Estrategias de Formalización para las aportaciones

Cada una de las asociadas hacen un aporte mensual lo cual está en las cláusulas del estatuto y de esa manera puedan comprar al contado sus suministros para llevar a cabo la producción.

Tabla 18: Aportaciones de las asociadas

Aportaciones mensuales	Aportación anual	Aportación anual
Karla Campos (presidenta)	300	3600
Irene Granados	250	3000
Irene Acos	250	3000
Marayma Silva	200	2400
Marielena Gutiérrez	200	2400
Yaneth Linares	250	3000
Karina Torres	200	2400
Enma Castro	250	3000
Irma Nola	300	3600
Total	2200	26400

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

Estrategias de Préstamos a las Entidades Financieras

En la Asociación de Artesanas Llampayec actualmente no trabaja con préstamos ya que aún no lleva los estados financieros para poder presentar a las entidades financieras y de ese modo puedan otorgar los préstamos, sin embargo se averiguado que en las cajas municipales tienen más benéficos.

Resultado 4: Flujo de caja proyectado para la Asociación de Artesanas Llampayec

Proyectamos un flujo de caja con préstamos de S/ 40000 en Caja Huancayo con una tasa de interés de 27.55% anuales. Los cuales se emprarían a pagar a partir del 2023 hasta el 2027. Al realizar este préstamo sus ventas incrementarían en un 20% anualmente, se compraría más suministros y además más máquinas para realizar los productos y se contrataría más mano de obra.

Préstamo: S/. 40,000.00

Entidad financiera: Caja Huancayo

Tasa de interés: 27.55%

Tabla 19: Flujo de caja proyectado

	2023	2024	2025	2026	2027
RUBROS CONTABLES					
I. INGRESOS	S/.144,842.00	S/.209,430.40	S/.198,756.48	S/.233,767.78	S/.275,601.33
I.1 Ingresos por ventas (cada año aumenta en un 20%)	S/.118,442.00	S/.142,130.40	S/.170,556.48	S/.204,667.78	S/.245,601.33
I.2 Prestamos	S/.0.00	S/.40,000.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
I.3 Aportes	S/.26,400.00	S/.27,300.00	S/.28,200.00	S/.29,100.00	S/.30,000.00
II. EGRESOS	S/.123,078.34	S/.127,078.34	S/.129,078.34	S/.131,078.34	S/.133,078.34
II.1. Costos de Producción	S/.110,700.00	S/.110,700.00	S/.110,700.00	S/.110,700.00	S/.110,700.00
II.2. Gastos de Ventas	S/.5,058.34	S/.5,058.34	S/.5,058.34	S/.5,058.34	S/.5,058.34
II.3. Gastos Administrativos	S/.7,320.00	S/.7,320.00	S/.7,320.00	S/.7,320.00	S/.7,320.00
II.3. Mano de Obra	S/.0.00	S/.4,000.00	S/.6,000.00	S/.8,000.00	S/.10,000.00
	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
FLUJO DE CAJA ECONÓMICO	S/.21,763.66	S/.82,352.06	S/.69,678.14	S/.102,689.44	S/.142,522.99
PAGO DE PRESTAMO ANUAL		S/.10,000.00	S/.10,000.00	S/.10,000.00	S/.10,000.00
INTERES ANUAL		27.55%	27.55%	27.55%	27.55%
PAGO DE PÉSRTAMOS MAS INTERESES ANUALES		S/.12,755.00	S/.12,755.00	S/.12,755.00	S/.12,755.00
SALDO DE CAJA ACUMULADA	S/.21,763.66	S/.69,597.06	S/.56,923.14	S/.89,934.44	S/.129,767.99

Fuente: Asociación de Artesanas Llampayec

Se hicieron los supuestos de préstamos a fin de que se especifique la forma de financiamiento y de ver si es posible generar ingresos para su cancelación, el hecho de

tener una producción asegurada les hace posible a estos financiamientos.

Discusión

En el análisis de su situación económica y financiera tiene una utilidad neta de S/ 9,209 ya que sus ventas son mayores a sus costos de producción y a sus costos de ventas. Todos los suministros lo compran al contado ya que no tienen cuentas por cobrar ni por pagar, no tienen gastos financieros y cuentan con un capital que son las aportaciones de cada una de las asociadas. En el caso del aspecto comercial se ha realizado las ventas de cada asociada y sus gastos de acuerdo a los productos que realizan, tienen rentabilidad ya que obtiene ganancias. Así como Según Morillo (2001) nos indica que la rentabilidad no es más que una medida relativa de las ganancias de una empresa, además de ser la comparación de las utilidades netas alcanzadas con las ventas y con la inversión elaborada. En el aspecto de la producción para realizar sus productos utiliza sus activos fijos que tiene la asociación donadas tanto por la ONG y por ellas misma que ponen todas sus maquinarias a nombre de la asociación Según Poveda, A., García, G. y Rivera, J. (2009) “Los activos fijos se definen como los bienes que una empresa utiliza de manera continua en el curso normal de sus operaciones; representan al conjunto de servicios que se recibirán en el futuro a lo largo de la vida útil de un bien adquirido”.

En las estrategias financieras se realiza formalización tanto como asociación, trabajadoras y aportaciones. En la formalización de la asociación se llevó a cabo todos los pasos para inscribirse formalmente. Así como nos dice Blanco, F. (2015) que a través de la formalización el empresario puede acceder a los diferentes servicios que promueven su competitividad, sostenibilidad y rentabilidad, lo que le permite insertarse en nuevos mercados y relacionarse con otras empresas que forman parte de las cadenas productivas. En la formalización de las trabajadoras se realizó una planilla para pagar sus respectivos sueldos. Según Flores, L. (2014) nos indica que los trabajadores ya sea de pequeñas o grandes empresas deben estar formalizadas en la planilla, ya que se llevara un mejor control de sus remuneraciones de manera transparente y así puedan recibir los beneficios que los corresponda. En el caso de las aportaciones dan una cuota mensual para tener un capital y de esa forma realizar sus productos para poder venderlos. Chimoy, M. (2011). Nos indica que las aportaciones que realizan en una asociación deberían estar registrados en su minuta para que esta bien formalizada, además las aportaciones serian de gran beneficio para la compra de lo que requieran para desarrollar sus actividades que realizan. En el flujo

de caja de proyectado se toma en cuenta un prestamos de cajas municipales ya que tienen más benéficos para estos tipos de negocio. Guzmán., I (2018) nos indica que las cajas municipales tienen como propósito obtener al público de las zonas rurales para que formen parte del sistema financiero, es por ello que tienen todas las medidas de seguridad que se le requiere a toda entidad financiera. Estas cajas municipales contribuyen a obtener el desarrollo no solo del sistema financiero sino del país. A la par, la funcionaria consideró importante que la entidad reguladora (la SBS) les apruebe en un corto tiempo obtener depósitos sin plazo fijo, ya que ello les admitirá aumentar su mercado de captaciones.

Conclusiones

Las actividades que realiza la asociación es realizar productos de artesanía como: muñecos, vestidos, ponchos, chalinas, carmines, adornos de cocina, faldas, blusas, bikinis salidas de baño, chompas, gorritos, porta medias, carteras, tapetes, monederos y llaveritos. Esos productos son vendidos mayormente en ferias de del Perú. También está sujeta bajo la ley N° 24052, LEY DEL ARTESANO Y DE LA PROMOCIÓN ARTESANAL.

La asociación LLAMPAYEC, se rige por la ley N° 29073, Ley del artesano y del desarrollo de la actividad artesanal, que reconoce al artesano como aquel constructor de identidad y tradiciones culturales, que regula el desarrollo sostenible, la protección y la promoción de la actividad artesanal en todas sus modalidades, esta ley promueve el desarrollo del artesano en sus diversas modalidades facilitando el acceso al financiamiento privado, mejorando así las condiciones de productividad, competitividad, rentabilidad y gestión en el mercado, igualmente sus actividades se rigen por la Ley N° 24052, la cual establece el régimen de promoción y protección del artesano y de la actividad artesanal, que en su art.6° indica que los artesanos desarrollarán actividades como personas naturales o constituyendo personas jurídicas siempre que cumplan los siguientes requisitos: Dedicarse íntegramente a la actividad artesanal. Estar inscritas en el Registro de Empresas de Producción Artesanal de acuerdo al Artículo 10° de la presente ley. Estar conformada por artesanos con registro Artesanal vigente. Asimismo, en la parte tributaria se encuentra infecta al impuesto a la renta, exonerada del IGV y ISC en la venta directa a extranjeros.

La asociación de artesanas LLAMPAYEC comercializa sus productos en ferias que son auspiciadas por el CIETE SIPAN junto a GER SETUR y a KAREN en la región Lambayeque y a Nivel Nacional, en donde las artesanas venden sus productos tales como muñequitos, ropa para niños, señoritas en algodón y otros accesorios, cada asociada asume sus costos y gastos para la asistencia a estas ferias, y los gastos administrativos los dividen en partes iguales, de acuerdo a ello determinan sus precios de venta. Cada asociada lleva el control de sus ingresos e inventarios, el hecho es que, al cubrir sus costos y gastos, su producción es limitada por no tener suficiente financiamiento, por la razón de que cada una de ellas en forma individual no tiene acceso a créditos de las entidades financieras.

Igualmente se concluye que las estrategias determinadas para esta asociación con la finalidad de incrementar su rentabilidad como, formalizar la asociación llevando a cabo todos

los trámites que ello significa, con el fin de constituir la como una persona jurídica y que sus asociadas se conviertan en accionistas o socias a fin de que con su trabajo se puedan registrar como colaboradoras y su aporte de capital esté representado por sus activos utilizados para la producción de los bienes que comercializan aprovechando los beneficios como registrarse como colaboradores y tener su sueldo, su seguro social y demás beneficios.

Se concluye que con el presupuesto hecho para la formalización donde se incluye un préstamo de 40, 000.00 nuevos soles a una entidad financiera a tasa de interés del mercado, para los gastos de formalización, los insumos suministros y maquinaria necesaria, y un supuesto de incremento en ventas del 20% anual, el flujo de caja proyectado reflejaría la posibilidad de cumplir con los pagos del financiamiento y cubrir los costos de la mano de obra.

Recomendaciones

Se sugiere a los directivos de la asociación elaborar informes de los resultados económicos y financieros frecuentes a fin de analizar y medir la rentabilidad y el uso adecuado de los recursos financieros.

Se sugiere elaborar estrategias de mercado y de publicidad a clientes nacionales y extranjeros a fin de incrementar sus ventas.

Se recomienda elaborar políticas, procedimientos y estrategias de costos para la eficiencia del proceso de producción y la calidad de sus productos.

Referencias

- Acosta, Y. (2015). Estrategias Financieras para mejorar la Performance de mercado de la Panadería El Rosario, en la ciudad de Trujillo (tesis de grado). Universidad Nacional de Trujillo, Trujillo.
- Aguilar, J. (2020). Estrategias de gestión comercial para mejorar la rentabilidad de artesanía en CC.NN Urakuza, Amazonas, en el año 2019. Pimentel, Perú: Universidad Señor de Sipán (tesis de grado).
- Alvares, M & Abreu, J. (2008) estrategias financieras en la pequeña y mediana empresa. Revista Daena: International Journal of Good Conscience. Recuperado de : <http://www.spentamexico.org/pdf>
- BreaLy, R (1998) Principios de finanzas corporativas. Quinta edición. Mac Graw Hill. España.
- Blanco, F. (3 de octubre del 201) Una estrategia para formalizar su Pyme. Semana (8), p. 15.
- Chandler, A. D. (2003). Strategy and Structure. Chapters in the history of the American Industrial Enterprise. New York: Beard Books.
- Chimoy, M. (3 de octubre del 2017) Una estrategia para formalizar su Pyme. Semana (8), p. 10.
- CONTRERAS, H. D. (2007). ADMINISTRACION DE LA PRODUCCION. BARCELONA: EDITORIAL UNIVERSITARIA DE ADMINISTRACION INDUSTRIAL BARCELONA.
- Días, M. (2013). Producción, Comercialización y Rentabilidad de la Naranja (Citrus Aurantium) y su relación con la Economía del Cantón la Maná y su zona de Influencia(tesis de grado). Universidad Técnica de Cotopaxi, Ecuador.
- Flores, L. (11 de septiembre del 2014) Una estrategia para formalizar su Pyme. Semana (8), p.20
- GALEANO, V. (2011). Las estrategias financieras como herramienta en la toma de decisiones. Paraguay.

- México. Gitman, L. (2003) Administración financiera básica. México, edición Macgraw Hill.
- Guiltinan, Joseph P. (1984), Gordon W. Paul, “Administración de Mercado, Estrategias y Programas”, edit. McGraw-Hill, México.
- Guzmán, I. (2018) Cajas municipales son una buena opción para ahorrar. Recuperado de <http://archivo.elcomercio.pe/economia/peru/cajas-municipales-son-buena-opcion-ahorrar-noticia-470275>
- Hernández, Fernández & Baptista (2014). “Metodología de la investigación”. México. 6ª Edición. McGraw Hill Educación.
- JIMÉNEZ Boulanger, Francisco y ESPINOZA Gutiérrez, Carlos. Costos Industriales. Costa Rica, Tecnología de Costa Rica, 2007.
- Juárez, R. (2018). Caracterización de la capacitación y la rentabilidad en las MYPES del sector comercio rubro artesanía del distrito de Tumbes, 2017. Tumbes, Perú: Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote. Recuperado de: http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3939/CAPACITACION_RENTABILIDAD_JUAREZ_GARCIA_RUBEN_ARMANDO.pdf?sequence=1
- Kerlinger N, F. (1979) Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento. México: Interamericana.
- Lizarzaburu, E.; Gómez, G.; y Beltrán, R. (2016). Ratios financieros. Guía de uso. Editorial BeltránLópez. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/307930856_RATIOS_FINANCIEROS_GUIA_DE_USO
- Lizcano, J. (2004). Rentabilidad empresarial, propuesta practica de análisis y evaluación en Madrid. Recuperado de https://issuu.com/victore.cardozodelgado/docs/rentabilidad_empresarial._propuesta
- Madrid, R. (2019). Programación de la producción. Editorial Síntesis. Primera edición. ISBN: 978-84-9171-348-7.
- Pirela, C & Salas, M. (2012). Estrategias Financieras y Rentabilidad en las empresas Automotrices del Municipio Maracaibo Estado Zulia (tesis de grado). Universidad

Rafael Urdaneta, Maracaibo.

Ponce, O.; Morejón, M.; Salazar, G.; y Baque, E. (2019). Introducción a las finanzas. Economía, organización y ciencias sociales. Editorial Área de Innovación y Desarrollo S.L. Recuperado de: <http://dx.doi.org/10.17993/EcoOrgyCso.2019.50>

Sallenave, j. (2002). La gerencia integral: no le temas a la competencia témele a la incompetencia. Bogotá

Suárez, A. (2003) Decisiones optimas de inversión y financiación en la empresa. Madrid, ediciones Pirámide.

Van Horne & wachowicz (1993) Fundamentos de la administración financiera. México, ediciones Prentise hall.

Vargas, J. (2016). Implantación de un sistema de costos por proceso y su efecto en la rentabilidad de la empresa Alpaca Color S.A. (Tesis de pregrado). Universidad Autónoma del Perú, Lima.

Vera, M. (2009) guía para el estudio de la asignatura: estrategias financieras empresariales. Bogotá, Colombia.

Weston, F & Copeland, T. (1995) Finanzas en administración. México, edición Macgraw Hill.

Yáñez, J. (2017). Los costos de producción y la rentabilidad de los artesanos de calzado de la asociación Calz-Arte Tungurahua de la ciudad de Ambato. Ambato, Ecuador: Universidad Técnica de Ambato. Recuperado de: <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/24525/1/T3853i.pdf>

Zurita, T.; Pucutay, J.; Córdoba, I.; y León, L. (2019). Estrategias financieras para incrementar la rentabilidad. Caso: Empresa Indema Perú S.A.C. Innova Research Journal. Vol. 4 Núm. 3.1 (2019): IV CONFERENCIA INTERNACIONAL DE INVESTIGACIÓN MULTIDISCIPLINARIA (CIIM-2019).

Anexos

Nombre:

Cargo:

Fecha:

- 1) ¿En qué medida la artesanía supone un elemento esencial para el desarrollo sostenible de los municipios comprendidos en su territorio?
- 2) Detalle el catálogo de productos artesanales que se fabrican en su zona
- 3) Explique las tendencias actuales que condicionan la actividad artesanal en la zona.
- 4) ¿A qué público potencial cree usted que podrían dirigirse los productos artesanales de su territorio en el futuro?
- 5) ¿Conoce estrategias financieras para que pueda vender los productos artesanales de la zona en el futuro?
- 6) ¿Cuáles son las principales fortalezas con las que cuentan las artesanas de su territorio con respecto a sus competidores?
- 7) ¿Cuáles son las principales debilidades de las artesanas de su territorio con respecto a sus competidores?
- 8) ¿Qué tendencias generales se están dando en la actualidad que supongan una oportunidad para las artesanas de su territorio?
- 9) ¿Cómo calificaría el apoyo que se ofrece al sector artesanal por parte de las administraciones públicas?
- 10) ¿Cree usted que sus herramientas que utiliza son suficientes para producir?