



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

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

**ESCUELA PROFESIONAL DE
ADMINISTRACIÓN**

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL RUBRO DE SERVICIOS DE
ESTIMULACIÓN TEMPRANA, UBICADAS EN EL
CERCADO DE SULLANA, AÑO 2014.**

**TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
LICENCIADO DE ADMINISTRACIÓN**

AUTOR

JUNIOR MICHAEL CAVERO CELI

ASESOR

MGTR. CARLOS DAVID RAMOS ROSAS

PIURA – PERÚ

2015

**CARACTERIZACIÓN DEL FINANCIAMIENTO Y LA
COMPETITIVIDAD DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS
EMPRESAS DEL RUBRO DE SERVICIOS DE
ESTIMULACIÓN TEMPRANA, UBICADAS EN EL
CERCADO DE SULLANA, AÑO 2014.**

JURADO EVALUADOR DE TESIS Y ASESOR

Lic. Adm Víctor Hugo Vilela Vargas

Presidente

Mgtr. Víctor Helio Patiño Niño

Secretario

Lic. Adm Maritza Zelideth Chumacero Ancajima

Miembro

Mgtr. Carlos David Ramos Rosas

Asesor

AGRADECIMIENTO

A Dios, quien Guía mi camino

a través de su Bondadosa misericordia,

Por darme la sabiduría y fortaleza para

lograr mis objetivos.

DEDICATORIA

A mis padres, por la confianza y el apoyo moral brindado para lograr este ansiado objetivo.

A mi esposa *Rosa* e hijo *Fabio Renato* fuentes Inagotables de motivación, por su amor y tierno apoyo mí Esfuerzo se ve consolidado.

RESUMEN

La presente investigación determinó las características del Financiamiento y la Competitividad de las Micro y Pequeñas empresas del rubro de servicios de estimulación temprana, ubicadas en el cercado de Sullana, año 2014; se recogió información a través de un cuestionario a la población censal de 10 Mypes.

Los resultados se detallan: El 40% la conducen personas entre 38 y 48 años, los propietarios poseen educación superior universitaria completa, con experiencia promedio de 6 años y disponen de redes sociales para conocer las preferencias de los clientes y con frecuencia introducen mejoras para sus servicios para liderar el servicio en el mercado. Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño No experimental – transversal - descriptivo.

El financiamiento es proveniente empresas financieras como las Cmacs, Financieras y Bancos que funcionan en la zona. Se destina mayormente al mantenimiento de las empresas.

La mayoría de las Mypes encuestadas obtienen financiamiento en aproximadamente un tercio de las mismas, no son competentes en el rubro en su localidad.

Palabras Clave: Financiamiento, Competitividad, Mype.

ABSTRACT

This investigation determined the characteristics of Finance and Competitiveness of MYPES for the category of early stimulation services in fencing Sullana., Information was collected through a questionnaire to the census population of 10 Mypes.

The results are as follows: The 40% lead people between 38 and 48 years, the owners have complete university education, with average experience of 6 years and have social networks to meet the customer preferences and often introduce improvements to their services to lead the service in the market. cross - - Descriptive the No experimental design was used for the preparation of this research.

Funding is from financial companies such as CMACs, Financial and Banks operating in the area. It is mainly intended for maintaining businesses.

Most of the surveyed Mypes obtain financing in about one third of them are not competent in the field in their locality.

Keywords: Financing, Competitiveness, Mype

CONTENIDO

	Pag.
TÍTULO DE LA TESIS	ii
FIRMA DEL JURADO	iii
AGRADECIMIENTO	iv
DEDICATORIA	v
RESUMEN	vi
ABSTRAT	vii
CONTENIDO	vii
ÍNDICE DE GRÁFICOS Y TABLAS	viii
I. INTRODUCCIÓN	1
II. REVISIÓN DE LA LITERATURA	6
2.1. Antecedentes	6
2.1.1 Internacionales	6
2.1.2 Nacionales	7
2.1.1 Regionales	9
2.2. Bases Teóricas	10
2.2.1 La MYPE	10
2.2.2 Características de la MYPE	14
2.2.3 Bases Teóricas del Financiamiento	16
2.2.4 Bases Teóricas de la Competitividad	27
2.3. Marco Conceptual	38
2.3.1 El Financiamiento	38
2.3.2 La Competitividad	59
2.3.3 La Estimulación Temprana	75
III. METODOLOGIA	85
3.1. Diseño de la Investigación	85
3.2. Población y Muestra	85

3.2.1 Población	85
3.2.2 Muestra	86
3.3. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	86
3.4. Plan de Análisis	86
3.5. Definición y Operacionalización de las variables	86
3.6. Matriz de Consistencia	96
3.7. Principios Éticos	99
IV. RESULTADOS	100
4.1. Resultados	100
4.2. Análisis de Resultados	128
V. CONCLUSIONES	130
5.1 Conclusiones	130
VI. Aspectos Complementarios	132
6.1. Referencias Bibliográficas	132
6.2. Anexos	135

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
TABLA 1 De los Años de Vida del Microempresario	100
TABLA 2 Del Sexo de los Microempresarios	101
TABLA 3 Del Grado de Instrucción del Microempresario	102
TABLA 4 De la Situación Personal del Microempresario	103
TABLA 5 De los Años de Experiencia en el Sector	104
TABLA 6 De la Formalidad de la MYPE	105
TABLA 7 Del Numero de los Trabajadores	106
TABLA 8 De la capacitación de los Trabajadores	107
TABLA 9 Del Tipo de Financiamiento Obtenido	108
TABLA 10 De las Instituciones Financieras que obtuvo financiamiento	109
TABLA 11 Del Cumplimiento de Requisitos Solicitados por Entidad	110
TABLA 12 De la Dificultad para Devolver los Créditos	111
TABLA 13 Del Destino del Crédito	112
TABLA 14 De la Periodicidad de Renovación de Equipos	113
TABLA 15 Del Uso de Redes Sociales	114
TABLA 16 De la Adaptación a los Cambios Tecnológicos	115
TABLA 17 De la Atención de las Innovaciones de los Productos	116
TABLA 18 De la Introducción de Mejoras a las Empresas	117
TABLA 19 De las Barreras a la Innovación de la Empresa	118
TABLA 20 De la Medición del Grado Satisfacción de Clientela	119
TABLA 21 Del Mejoramiento del Material Didáctico y Juegos	120
TABLA 22 De la Medición del Desempeño en Atención al Cliente	121

TABLA 23 Del Tipo de Certificación	122
TABLA 24 De la Evaluación de Desempeño de sus Trabajadores	123
TABLA 25 De los Incentivos a sus Trabajadores	124
TABLA 26 De la Aplicación de Herramientas de Gestión	125
TABLA 27 De la Delegación de Funciones a sus Trabajadores	126
TABLA 28 De la Revisión Del Diagnóstico de la Situación de la Empresa	127

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Pág
GRÁFICO 1 De los Años de Vida del Microempresario	100
GRÁFICO 2 Del Sexo de los Microempresarios	101
GRÁFICO 3 Del Grado de Instrucción del Microempresario	102
GRÁFICO 4 De la Situación Personal del Microempresario	103
GRÁFICO 5 De los Años de Experiencia en el Sector	104
GRÁFICO 6 De la Formalidad de la MYPE	105
GRAFICO 7 Del Numero de los Trabajadores	106
GRÁFICO 8 De la capacitación de los Trabajadores	107
GRÁFICO 9 Del Tipo de Financiamiento Obtenido	108
GRÁFICO 10 De las Instituciones Financieras que obtuvo financiamiento	109
GRÁFICO 11 Del Cumplimiento de Requisitos Solicitados por Entidad	110
GRÁFICO 12 De la Dificultad para Devolver los Créditos	111
GRÁFICO 13 Del Destino del Crédito	112
GRÁFICO 14 De la Periodicidad de Renovación de Equipos	113
GRÁFICO 15 Del Uso de Redes Sociales	114
GRÁFICO 16 De la Adaptación a los Cambios Tecnológicos	115
GRÁFICO 17 De la Atención de las Innovaciones de los Productos	116
GRÁFICO 18 De la Introducción de Mejoras a las Empresas	117
GRÁFICO 19 De las Barreras a la Innovación de la Empresa	118
GRÁFICO 20 De la Medición del Grado Satisfacción de Clientela	119
GRÁFICO 21 Del Mejoramiento del Material Didáctico y Juegos	120

GRÁFICO 22 De la Medición del Desempeño en Atención al Cliente	121
GRÁFICO 23 Del Tipo de Certificación	122
GRÁFICO 24 De la Evaluación de Desempeño de sus Trabajadores	123
GRÁFICO 25 De los Incentivos a sus Trabajadores	124
GRÁFICO 26 De la Aplicación de Herramientas de Gestión	125
GRÁFICO 27 De la Delegación de Funciones a sus Trabajadores	126
GRÁFICO 28 De la Revisión Del Diagnóstico de la Situación de Empresa	127

INDICE DE FIGURAS

	Pág.
FIGURA 1 Clasificación de la MYPES	24
FIGURA 2 Categorías Clásicas del IR Peruano	26
FIGURA 3 Operaciones Gravada Renta de Tercera	27
FIGURA 4 Régimen Laboral de la Micro y Pequeña Empresa	28
FIGURA 5 El Ciclo del Crecimiento Financiero de la Empresa	29
FIGURA 6 Etapas de la Evolución de la Competitividad	36
FIGURA 7 Clasificación de las MYPES	45
FIGURA 8 Régimen laboral de la micro y pequeña empresa	45

I INTRODUCCIÓN

En la presente investigación titulada Caracterización del Financiamiento y la Competitividad de las Micro y Pequeña Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el cercado de Sullana, año 2014; tiene como objetivo determinar las características del financiamiento y la competitividad de este sector empresarial; para lo cual fue necesario recoger información a través de encuestas, dirigida a Mypes que operan en este sector del cercado de Sullana. Con respecto a nuestra investigación le llamamos estimulación temprana a toda aquella actividad de contacto o juego con un bebe o niño que propicie, fortalezca y desarrolle adecuada y oportunamente sus potenciales humanos. De Narvárez (2010). Este tipo de servicios también están consideradas dentro de la Ley Mype N° 28015 en su Artículo N° 2 y 17; mejorada por la ley N° 30015 siempre y cuando no sobrepase las características que identifican a este sector empresarial, sus niveles de ingresos.

El sector servicios en los que se integra el presente proyecto se agrupa, a modo de enseñanza y como es citado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo Oficina Estadística- PLAME (2014), esta muestra un aumento del 27.1% (6,200 a 7,880) en la creación de negocios desde el mes de enero a diciembre, lo que significa que existe una gran confiabilidad y un nicho de mercado en expansión.

La presente tesis se basa en el análisis de la situación financiera de la Mype es decir como financian sus negocios, los usos que le dan, si tienen dificultades para acceder a los créditos, etc., así como también se investigó sobre la competitividad es decir nos interesa conocer las características de los factores que limitan o favorecen su crecimiento empresarial. La baja competitividad y el problema del financiamiento son unas de las dificultades que enfrentan las Mype por lo que el presente estudio va a permitir a los diferentes agentes conocer el comportamiento de estas variables en este sector de micro y pequeñas empresas rubro servicios de Estimulación Temprana del cercado de Sullana. Para las entidades que se encuentran en el negocio del financiamiento, les va a ser útil disponer de información que le facilite la participación a este amplio mercado.

Las Micro y pequeñas empresas en todo el mundo marcan la diferencia entre las economías de las distintas naciones por su competitividad y sostenibilidad en el tiempo, por la cantidad de empleo que generan y por su aporte al PBI, por ejemplo, en Francia las Mypes generan el 45.5% del empleo en el país y el 40.8% del aporte al PBI, mientras que en el Perú generan el 98% del empleo en el país y el 77% del aporte al PBI citado por Revista Ráfaga Económica (2011).

Para contar con un mayor panorama estadístico podríamos mencionar que en EEUU el 40% de las Mypes mueren antes de los 5 años, las 2/3 partes pasa a la segunda generación y tan solo el 12% sobrevive a la tercera generación. Además, existen en los EEUU 22,1 millones de negocios que generan 129 millones de puestos de empleo y ocupa 5.8 personas por empresa según Sánchez (2010).

El 99,6% de las empresas que existen en Perú son consideradas pequeñas y medianas, según información difundida por el INEI (2011). El reporte indica que en Perú existían, a junio de 2013, 1.713.272 empresas, de los cuales el 99,6% son micro, pequeñas y medianas, de acuerdo a los criterios establecidos por las nuevas categorías establecidas en la "Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo. El reporte del INEI indicó que, según el segmento empresarial, el 96,2% de las empresas son microempresas, el 3,2% pequeñas empresas, el 0,2% medianas empresas y el 0,4% grandes empresas. Según su actividad, el 44,4% de las microempresas se dedican a la comercialización de bienes, mientras que el 16,2% prestan servicios administrativos, de apoyo y servicios personales. Las microempresas agrupan a 1.648.981 unidades económicas y representan el 96,2% del total de empresas del país, pero solo tienen el 5,6% de las ventas totales. Mientras que las grandes empresas que son 6.210, concentran el 79,3% de las ventas internas y externas del país. Por el contrario, las grandes empresas, que son 6.210, concentran el 79,3% de las ventas internas y externas del país.

En el Perú no obstante la destacada significación de las Mype, la realidad nos muestra que tienen un acceso limitado a los servicios financieros que ofrece el sistema financiero nacional, lo que impide su crecimiento y consolidación empresarial. Los elevados costos que representan los pequeños créditos, y la insuficiencia de garantías

reales que respalden las operaciones de financiamiento de las Mype, conforman el dilema estructural de difícil acceso antes mencionado.

Se destaca que Piura sea la única región con tres cajas municipales. Una de cada 10 microempresas son sociedades, es la cuarta región con la mayor cantidad de microempresas formales y mayor número de negocios de esta categoría, sin embargo, que hay más de 150.000 informales. Mifflin (2013); Sullana registra según actividad económica a nivel provincial una agrupación de 16 rubros dentro de los cuales se sitúa el rubro en investigación con una evolución del 20% entre enero y diciembre de 2014. Además, según tamaño de empresa existe una variación del 5.08% entre enero a diciembre de 2014, citado por Ministerio de Trabajo y promoción del empleo- PLAME 2014.

Si tomamos en consideración la participación Mype que se desarrolla en la Provincia de Sullana EL 16.3% lo tiene la Banca Múltiple, las CMAC el 34.6%, las CRAC el 5.3%, las Financieras el 38.8% y las Edpympe el 5.0%. Sullana mantiene una participación Mype del 2.9% a nivel provincial y representa el 11.8% de participación a nivel nacional, Picoaga (2014) Área de Riesgos Banco Financiero del Perú.

De otro lado también se ha producido un auge en lo que ha sido denominada la banca de consumo, compuesto por bancos y financieras que han centrado sus operaciones en el microcrédito a personas naturales, a pesar de ello, existe aún un gran sector de microempresarios que se encuentran al margen del mercado de crédito formal por lo que siguen acudiendo al mercado informal, donde están sujetos a una serie de condiciones por demás desventajosas y dispuestos a aceptar créditos con altas tasas de interés, muy por encima de la banca formal.

Aún las problemáticas que aqueja a este sector empresarial es mucho más, como, por ejemplo; tienen limitado acceso a nuevos mercados, baja capacidad de gestión empresarial, ausencia de identidad y cultura empresarial, poca asociatividad y articulación con medianas y grandes empresas, reducido uso de TICs, bajos niveles de productividad, la informalidad y baja competitividad.

Según el prestigiado profesor y director del Centro de Competitividad de la Universidad de Harvard, Michael Porter, la competitividad de un país se define por la productividad con la que este utiliza sus recursos humanos, económicos y naturales.

Mientras más competitivo sea un país, mejor nivel de vida para todos sus ciudadanos. Por eso, el gran reto para todos los países es cómo mejorar permanentemente en la carrera por la competitividad.

Aragón & Chamblé (2010). Nos dicen en su artículo que la literatura utilizada en esta investigación permite afirmar que el éxito competitivo en las MiMypes (Micro, Pequeñas y Medianas Empresas) está influenciado positivamente por la innovación, tecnología, calidad del producto o servicio, adecuada dirección gestión de los recursos humanos, la capacidad directiva y estrategias competitivas.

Sin embargo, a nivel del ámbito de estudio se desconocen las principales características del financiamiento, y la competitividad de las Mypes en estudio. Por ejemplo, se desconoce si dichas Mypes acceden o no, a financiamiento, si lo hacen, a qué sistema financiero recurren, qué tipo de interés pagan, etc. Esto las obliga a recurrir a fuentes informales que, en la mayoría de los casos, cobran tasas de interés muy elevadas que les impiden salir adelante, por tal motivo uno de los incentivos que llevan a los negocios a formalizarse es también el poder tener acceso al crédito bancario, es así que la formalidad de una Mype facilita la evaluación del crédito y disminuye la percepción de riesgo por parte de la entidad financiera así mismo con respecto a la competitividad se desconoce si este sector son competitivas o no.

Por lo anteriormente expuesto la investigación se formula a través del siguiente

Enunciado: ¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, Año 2014?

Objetivo general: Determinar las características del financiamiento y la competitividad en las micro y pequeñas empresas del rubro de servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014.

Para alcanzar este objetivo general se formulan los siguientes objetivos específicos:

Objetivos específicos:

1. Determinar las características del Perfil de los Microempresarios de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014.
2. Identificar las características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014.
3. Identificar las características de la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana. Año 2014.

Finalmente, la investigación se justifica:

La investigación que se desarrolla en el presente proyecto denominado “Caracterización del Financiamiento y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de servicios de Estimulación Temprana ubicadas en el cercado de Sullana, año 2014, se realizó para identificar las características que tiene el financiamiento y la competitividad de la Mype es estudio, es por ello que esta investigación aporta a las unidades de estudio positivamente a medir las características que ayudaran a mejorar su financiamiento y competitividad en el mercado regional.

Así también este proyecto es muy importante para las unidades en estudio y para los responsables de los mismos ya que aún no se ha realizado una investigación de esta naturaleza.

II REVISIÓN DE LA LITERATURA

2.1. Antecedentes

2.1.1. Internacional

De Paula y Bolaños (2009). En su investigación denominada “*El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma*”, concluyeron que la reforma institucional para avanzar en el proceso de incorporación de la pequeña y mediana empresa al mercado financiero formal debe ser un proceso paulatino, que permita desarrollar las instituciones adecuadas y evaluar su efectividad. La solución no está en crear fondos financieros para conceder créditos subsidiados, sino en ir desarrollando procesos para reducir los costos de transacción, que limitan la voluntad de muchos intermediarios financieros para adoptar los riesgos consustanciales al financiamiento de las Mypes.

Granizo (2010). En su Tesis: “*Creación de un Centro de Estimulación Temprana en la ciudad de Ambato- Ecuador*” da su referencia siguiente: De acuerdo al estudio realizado en el Cantón de Ambato (Ecuador) de los centros de Estimulación temprana, apenas un poco son considerados como competencia relevante, pero no cuentan con las instalaciones necesarias ya que se trata de viviendas adecuadas para brindar este servicio. En vista a lo mencionado, se ha palpado la falta de un Centro de Estimulación Temprana creado específicamente para este servicio, con instalaciones totalmente creadas para los niños, que cumplan con las expectativas de los padres modernos, esto se refiere a la necesidad de un centro en el cual se brinde cuidado integral a los hijos.

Saavedra (2013). “*Determinación de la Competitividad de la Mype en el nivel micro: El caso del distrito Federal de México*”. Los resultados de esta investigación muestran que la competitividad medida por tamaño de empresa indica que las estrategias de las empresas y el entorno de negocios que proporciona el gobierno impactan en forma distinta al momento de generar competitividad; pues la micro empresa no es competitiva mientras que la pequeña y mediana son altamente competitivas. Mostrando con esto que la competitividad se estaría relacionada con el tamaño.

El análisis bivariado nos permitió determinar que existe relación entre el nivel de competitividad y el nivel de estudios del empresario, se encontró que cuando mayor es el nivel de estudios del empresario también mayor es el nivel de competitividad alcanzado por la empresa, lo que implica entonces la importancia de impulsar y fomentar la capacitación de los empresarios de las Mype.

Según Morrison (2005), fueron las condiciones económicas que no permitían que los niños permanecieran con sus familias, ya que tenían que trabajar, así que la niñez no era duradera. Lo único que distinguía a los niños de los adultos era el tamaño y la edad.

2.1.2. Nacionales

Sotelo (2013). En su estudio “*Problemática de la Gestión Financiera de las Mype*”, se encontró la siguiente información: En el Perú de un total de 317,478 unidades económicas del país el 98,6% son micro y pequeñas empresas que brindan al 77 % de la población económicamente activa y aporta al PBI en un 42.1%. No obstante, la destacada significación de las Mype, la realidad nos muestra que tienen un acceso limitado a los servicios financieros que ofrece el sistema financiero nacional, lo que impide su crecimiento y consolidación empresarial. Los elevados costos que representan los pequeños créditos, y la insuficiencia de garantías reales que respalden las operaciones de financiamiento de las Mype, conforman el dilema estructural de difícil acceso antes mencionado.

Un estudio realizado por **García (2011)**, denominado “*Competitividad en el Perú: Diagnóstico, sectores a priorizar y lineamientos a seguir para el período 2011-2016*”, nos menciona que Michael Porter, plantea que el gobierno debería trabajar más para mejorar el atractivo de las industrias con mayor valor agregado económico y tecnológico. Sostiene que el Perú, no tiene una política ni una estrategia de largo plazo en temas de competitividad y, por tanto, es una economía que no tiene un rumbo definido. Esa responsabilidad no solo es del Gobierno, sino también de los empresarios y de la población en general El Perú presenta un escenario de ventajas competitivas basado en una política de Estado que ha sabido mantener durante varios años. Es a partir de la estabilidad y el dinamismo económico, traducido en una de las

tasas de crecimiento más altas de la región (85.4% acumulado en el período 2001-2011), con la inflación más baja (2.5% en promedio en el período 2002-2011) y una participación notable de la inversión privada (25.6% del PBI en el 2011), que el Perú se ha ganado el reconocimiento internacional.

INEI (2014). En el Perú se realizó una encuesta aplicada a la Micro y Pequeña Empresa en el año 2013 en diez ciudades del país: Lima y la Provincia Constitucional del Callao, Arequipa, Ayacucho, Chiclayo, Cusco, Huancayo, Iquitos, Juliaca, Piura y Trujillo. El tamaño de la muestra fue de 3023 empresas, obtenida del Directorio Central de Empresas y Establecimientos que administra el Instituto Nacional de Estadística e Informática. Los principales resultados de la Encuesta de Micro y Pequeña Empresa 2013 fueron:

El 45,8% de las Micro y Pequeñas Empresas declararon que, para el desarrollo de su actividad económica tienen la condición de persona natural; le sigue sociedad anónima cerrada con 26,4%, empresa individual de responsabilidad limitada con el 15,0%, sociedad comercial de responsabilidad limitada con el 10,1% y la sociedad anónima con 2,7%.

En el departamento de Piura el 59.1% de la Mype está organizada como Persona Natural, le sigue el tipo de Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada con un 18.5% y como Empresa Individual de Responsabilidad Limitada un 17.5%.

El 57,1% de los informantes hombres manifestaron tener entre 25 y 49 años de edad, mientras que el 34,8% tenían entre 50 a 64 años de edad. A nivel de ciudad, las distribuciones de los informantes por grupos de edad tienen características similares a las comentadas.

En Piura el 51 % de hombres tienen entre 25 y 49 años y 41.3% tienen de 50 a 64 años.

2.1.3. Regionales

Mifflin (2013) en su *Artículo Piura: “Cuarta región con mayores microempresas formales”* nos detalla que Piura es la cuarta región con mayor cantidad de microempresas en el ámbito nacional. Si bien esta situación denota el deseo de los pequeños empresarios por desarrollarse solos, el hecho de asumir obligaciones y deudas como personas naturales puede resultar perjudicial.

“Asumir responsabilidades solos y ponen en riesgo el patrimonio”, se destaca que Piura sea la única región con tres cajas municipales. Una de cada 10 microempresas son sociedades, Piura es la cuarta región con la mayor cantidad de microempresas formales. Piura es la cuarta región con mayor número de negocios de esta categoría.

Cardoza (2009). En su Artículo Científico: *Influencia Del Programa “Estimulando A Mi Niño En El Desarrollo Motor De Los Niños Y Niñas De 3 Años De La I.E.I.N° 401-Paita – 2008”*, menciona: Teniendo en cuenta la importancia de la estimulación temprana en el desarrollo del niño y debido a que en el primer nivel educativo es necesario se aplique, específicamente en el desarrollo motor de los niños y niñas de 3 años de edad, lo cual les permita tener un normal desarrollo. Pero esta tarea no solo depende de la docente, sino también de la familia que es el principalmente que rodea a los niños.

Ipanaque (2011) En su artículo científico *Mype: “Competitividad, Investigación y Desarrollo”* menciona: La región Piura tiene potencial, el gobierno regional puede incrementar sus aportes en la innovación, ciencia y tecnología como una herramienta estratégica en busca de la competitividad del sector empresarial en general y de las Mypes en particular. Se deriva pues la importancia de aumentar el rol y fondos del Instituto de Ciencia, Tecnología e Innovación de nuestra Región.

Picoaga (2015). Según su *“Estudio de mercado local para Banco Financiero-Tracking”* nos dice: Si tomamos en consideración la participación MYPE que se desarrolla en la Provincia de Sullana EL 16.3% lo tiene la Banca Múltiple, las CMAC el 34.6%, las CRAC el 5.3%, LAS Financieras el 38.8% y las Edpympe el 5.0%. Sullana mantiene una participación MYPE del 2.9% a nivel provincial y representa el 11.8% de participación a nivel nacional.

2.2. Bases Teóricas de la Investigación

2.2.1. La Mype

Según la OIT (2010), da un informe sobre fomento de las Pequeñas y Medianas Empresas, presentado en la 72° reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, realizada en Ginebra sobre un estudio realizado en setenta y cinco países, encontró más de cincuenta definiciones distintas sobre Pequeña Empresa. Los criterios utilizados son muy variados, desde considerar la cantidad de trabajadores o el tipo de gestión, el volumen de ventas o los índices de consumo de energía, hasta incluso el nivel tecnológico, por citar los más usuales. Se define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual laboran tres o cuatro de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales).

Según el marco legal peruano, en nuestro país la define de la siguiente manera: *La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Cuando en esta Ley se hace mención a la sigla Mype, se está refiriendo a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales no obstante de tener tamaños y características propias, tienen igual tratamiento en la presente Ley, con excepción al régimen laboral que es de aplicación para las Microempresas.* Ley 28015 (2003).

Pero según la última Ley vigente N° 30056, que rige a partir del 2 de julio del 2013, en su artículo 5°, se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando solo el volumen de ventas como criterio de categorización; además, se ha creado un nuevo nivel de empresas: Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT. Pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 UIT. Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Figura 1

Clasificación de las MYPES

	Microempresa	Pequeña empresa	Mediana empresa
Nivel de Ventas UIT*S/3850	Hasta 150 UIT / Año	Entre 150 – 1700 UIT/Año	Entre 1700 – 2300 UIT/Año

Fuente: elaboración propia en base ley 30056. UIT 2015

Categorización de Rentas de Fuente Peruana

Según la base legal: Art. 22° TUO LIR (2010). Las rentas afectas de fuente peruana se califican en las siguientes categorías:

Las rentas de fuente peruana afectas al impuesto están divididas en cinco categorías, además existe un tratamiento especial para las rentas percibidas de fuente extranjera.

Figura 2

Categorías Clásicas del IR Peruano

Categorías Clásicas del IR Peruano	Rentas Generadas	Tipo Cedular
PRIMERA	Rentas producidas por el arrendamiento, subarrendamiento y cesión de bienes	Rentas del capital
SEGUNDA	Rentas de capital no comprendidas en la primera categoría	
TERCERA	Rentas del comercio, la industria y otras	Rentas Empresariales

	expresamente consideradas por Ley	
CUARTA	Rentas del trabajo independiente	Rentas del Trabajo
QUINTA	Rentas del trabajo en relación de dependencia y otras rentas del trabajo independiente expresamente señaladas por la Ley.	

Elaboración: Propia

De acuerdo con el artículo 28 de la Ley del Impuesto a la Renta son consideradas Rentas de Tercera Categoría las siguientes:

Figura 3

Operaciones Gravadas Renta de Tercera

OPERACIONES GRAVADAS RENTA DE TERCERA	
COMERCIO (a)	a) Las derivadas del comercio, la industria o minería; de la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios comerciales, industriales o de índole similar, como transportes, comunicaciones, sanatorios, hoteles, depósitos, garajes, reparaciones, construcciones, bancos, financieras, seguros, fianzas y capitalización; y, en general, de cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra

	o producción y venta, permuta o disposición de bienes.
AGENTES MEDIADORES	b) Las derivadas de la actividad de los agentes mediadores de comercio, rematadores y martilleros y de cualquier otra actividad similar
NOTARIOS	c) Las que obtengan los Notarios
GANANCIAS DE CAPITAL OPERACIONES HABITUALES	d) Las ganancias de capital y los ingresos por operaciones habituales a que se refieren los artículos 2° y 4° de esta Ley, respectivamente.
PERSONAS JURÍDICAS	e) Las demás rentas que obtengan las personas jurídicas a que se refiere el Artículo 14° de esta Ley.
ASOCIACIÓN O SOCIEDAD CIVIL	f) Las rentas obtenidas por el ejercicio en asociación o en sociedad civil de cualquier profesión, arte, ciencia u oficio
OTRAS RENTAS	g) Cualquier otra renta no incluida en las demás categorías
CESIÓN DE BIENES	h) La derivada de la cesión de bienes muebles o inmuebles distintos de predios, cuya depreciación o amortización admite la presente Ley
INSTITUCIÓN EDUCATIVA PARTICULAR	i) Las rentas obtenidas por las Instituciones Educativas Particulares.
PATRIMONIO FIDEICOMETIDO	j) Las rentas generadas por los Patrimonios Fideicometidos de Sociedades Titulizadoras, los Fideicomisos bancarios y los Fondos de Inversión Empresarial, cuando provengan del desarrollo o ejecución de un negocio o empresa.

Fuente: Rentas empresas tercera categoría página SUNAT.

Según **Ortega y Morales (2012)** Describe las Categorías de Rentas Peruanas, manual de tributación, en su capítulo 13 sobre rentas de Tercera categoría menciona: “Se encuentran consideradas dentro de renta de tercera categoría las actividades comerciales, industria, servicios y negocios como las derivadas de la explotación agropecuaria, forestal, pesquera o de otros recursos naturales; de la prestación de servicios comerciales, industriales o de índole similar, como transporte, comunicaciones, sanatorio, hoteles depósitos, reparaciones construcciones, bancos, financieras, seguros, fianzas y capitalización y en general cualquier otra actividad que constituya negocio habitual de compra, producción o servicios. Adicionalmente define según la base legal: Art. 22° TUO LIR (2010), que son rentas de tercera categoría las obtenidas por las instituciones educativas particulares, conceptos tomados como principales debido a que sustentan la viabilidad de la presente investigación”

Exclusiones del Marco Jurídico de la Ley MYPE

El presente proyecto se encuentra incluido dentro del Régimen laboral de las Micro y Pequeñas empresas y puede clasificarse dentro de la Categoría RUS (Régimen Único Simplificado) o en el RER (Régimen Especial), bajo el Código CIIU 8549 “Enseñanza pre-escolar de estimulación Temprana “de la versión 4 según SUNAT, D.S. N° 008-TR (2008).

2.2.2. Características de las MYPE

La Micro, Pequeña y Mediana Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

No se está incluyendo a los que se dediquen al rubro de Bares, discotecas, juegos de azar entre otros afines. Las modificaciones de la Ley 30056, buscar dar mayor impulso a las Mype desde todo punto de vista. Se espera que con la mencionada Ley N°30056 (Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y Crecimiento Empresarial) la situación para las pequeñas y microempresas sea distinto en el año. “La ley vela por varios de

los problemas por las que las Mype afronta, como son la informalidad, la falta de capital humano capacitado, costos altos para innovar”. Se calcula que luego de aprobarse el reglamento, que se ha pre publicado para recibir sugerencias hasta el viernes 24 de enero, la ley podrá entrar en vigencia desde febrero.

Aquí siete puntos importantes sobre los cambios en esta norma:

Un cambio fue que ya no se elegirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino por el tamaño de sus ventas. De esta forma una microempresa ya podrá contratar adicionalmente más personas que las diez a las que antes estaba antes limitada. Ahora la microempresa será la que tiene ventas anuales hasta por un máximo de 150 UIT (S/.555 mil) y una pequeña empresa hasta venta entre 150 UIT (S/.555 mil) y 1.700 UIT (S/.6'290.000).El periodo inicial de 3 años, que inicia en la inscripción en el Remype, estas nuevas empresas no tendrán sanción al primer error de una falta laboral o tributaria, sino que podrán enmendarlo sin tener que pagar las famosas multas. No se aplicará cuando en un lapso de 12 meses la empresa tenga la infracción en dos o más oportunidades.

Si la microempresa supera el monto de ventas que manda la ley podrá tener plazo de un año para pasar ya como pequeña empresa al régimen laboral especial que le corresponde. Así mismo, si una pequeña empresa vende más de lo dictaminado tendrá hasta tres años para pasar al siguiente régimen que es el general.

Las micro, pequeñas y medianas empresas que capaciten a su personal podrán deducir el gasto del pago del Impuesto a la Renta por un monto máximo o igual del 1% del costo de su planilla anual. El Remype, que permaneció bajo la administración del Ministerio de Trabajo, paso a la SUNAT.

Las E.I.R.L. (Empresa Individual de Responsabilidad Limitada) podrán estar en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo Rus) que antes solo estaba dirigido a las personas naturales. De esta manera se afirmó que tendrán algunos beneficios tributarios como el detallado. Se deja en claro sobre las compras estatales, las instituciones tuvieron a partir de la vigencia de la ley como máximo 15 días para realizar a sus proveedores Mype sus respectivos pagos. El Estado tiene el compromiso obligatorio de comprarle a las Mype como mínimo el 40% de lo que necesiten.

Figura 4

Régimen Laboral De La Micro y Pequeña Empresa

MICRO EMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)

Fuente: elaboración propia en base ley 30056. UIT 2015

2.2.3. Base Teórica del Financiamiento

Teorías del financiamiento

Las Teorías Sobre Estructura De Capital

Toda oportunidad de inversión real se acompaña, y al mismo tiempo condicionada, por decisiones de financiación; éstas a su vez determinan la composición del capital entre deuda y recursos propios. Lo anterior se refleja en la estructura de capital adoptada por la empresa, luego de ser considerados aspectos como coste de la deuda, presión fiscal, riesgo de quiebra, entre otros. Dos enfoques teóricos modernos intentan

dar explicación a esa composición del capital, y por ende a la estructura de capital: por un lado, la Teoría del Equilibrio Estático (Trade-off Theory) considera la estructura de capital de la empresa como el resultado del equilibrio entre los beneficios y costes derivados de la deuda, manteniendo constantes los activos y los planes de inversión Myers (1984); por otro lado, la Teoría de la Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory) expone la preferencia de la empresa por la financiación interna a la externa, y la deuda a los recursos propios si se recurre a la emisión de valores Myers (1984).

Las teorías modernas antes mencionadas tienen su punto de partida en la discusión de la idea de Modigliani y Miller (1958) en cuanto a la irrelevancia e independencia de la estructura de capital con relación al valor de mercado de la empresa, pues el valor de la misma está determinado por sus activos reales no por los títulos que ha emitido. Lo anterior tiene lugar en presencia de mercados perfectos, en los cuales la deuda y los recursos propios pueden considerarse sustitutos. Modigliani y Miller (1958).

Teorema De Modigliani-Miller

El denominado teorema Modigliani-Miller es llamado de esta forma por Franco Modigliani y Merton Miller, forma parte del pensamiento académico moderno sobre la estructura financiera de la empresa. Su afirmación detalla que el valor de una compañía no se ve afectado por la forma en que ésta es financiada en ausencia de impuestos, costes de quiebra y asimetrías en la información de los agentes. El teorema define que para que una empresa logre los recursos financieros necesarios para su funcionamiento será indiferente que lo haga si acude a accionistas o emitiendo deuda y a la vez le resulta igual con la política de dividendos, Se opone así al punto de vista tradicional. Modigliani ganó el premio Nobel de Economía en 1985 por esta y otras contribuciones, Miller también fue galardonado con el Premio Nobel de Economía en 1990, junto con Harry Markowitz y William Sharpe. Miller ha contribuido especialmente en el campo de las Finanzas corporativas.

Consideremos dos empresas en todas idénticas excepto en su estructura financiera. La primera empresa no está apalancada; es decir, se financia solo por las aportaciones de los accionistas o socios. La segunda empresa está apalancada; se financia en parte con

acciones y en parte con deuda. Este teorema afirma que el valor de las dos compañías es el mismo:

Proposición I: Supongamos que un inversor está indeciso entre invertir en una determinada cantidad de dinero en la empresa 1 o en la empresa 2. Será indiferente para él comprar acciones de la empresa apalancada 1 o comprar acciones de la empresa 2 y, simultáneamente, pedir prestado en la misma proporción que la empresa 2 lo haga. En resumen, el rendimiento de ambas inversiones será el mismo. Por lo tanto, el precio de las acciones de 2 debe ser el mismo que el de las acciones de 1 menos el dinero que el inversor pidió prestado, que coincide con el valor de la deuda de 2. Para que este razonamiento sea cierto, deben cumplirse una cantidad de fuertes supuestos. Se debe de asumir que el coste de pedir prestado dinero por el inversor coincide con el de la empresa, lo que sólo es cierto si hay asimetría en la información que reciben los agentes y si los mercados financieros son eficientes. Es evidente Se aprecia entonces que hay ventajas para la empresa por encontrarse endeudada ya que puede descontarse los intereses al pagar sus impuestos. Al tener un mayor apalancamiento, mayores serán las deducciones fiscales para la empresa. Sin embargo, los dividendos, el coste del capital propio, no puede ser deducido en el pago de los impuestos.

Proposición II: En esta 2da proposición se menciona el coste de capital de una empresa es una función lineal entre la deuda y capital propio generándose en razón, esta razón si es alta implicara un pago mayor para el capital propio debido al mayor riesgo asumido por tenerse más deuda. Esta fórmula básica esta derivada de la teoría del coste medio del capital.

Las dos proposiciones son ciertas siempre que asumamos que:

- No hay impuestos.
- No hay costes de transacción.
- Los particulares y las empresas pueden pedir prestado a los mismos tipos de interés.

Sinceramente al tener estos supuestos tan restrictivos no se cumplen en el mundo real, el teorema podría parecer una mera curiosidad teórica. Sin embargo, si con estos supuestos la estructura de capital es irrelevante, entonces sin estos supuestos la estructura de capital *sí* es relevante. La utilidad del modelo se fundamenta entonces, en que, partiendo del escenario ideal teórico, será posible aproximarse a la estructura de capital óptima. Esta relación sigue demostrando que el coste del capital propio crece al crecer el apalancamiento debido al mayor riesgo asumido. F. Modigliani y M. Miller (1958).

La Asimetría De La Información Y La Teoría De La Jerarquía Financiera (Pecking Order Theory)

Como alternativa a la Teoría del Equilibrio Estático, Myers (1984) y Myers y Majluf (1984) proponen la Teoría de la Jerarquía Financiera para explicar el comportamiento descrito por Donaldson (1961) con relación a la preferencia de las empresas a acudir a los fondos generados internamente y sólo a la financiación externa si la autofinanciación es insuficiente. En esta teoría, basada en la asimetría de la información, el atractivo por los ahorros fiscales generados por los intereses pagados por concepto del endeudamiento, así como las amenazas de la insolvencia financiera, son consideraciones de segundo orden. Ferrer y Tresiera (2009).

La Teoría De Myers Y Majluf

Se desarrolla en el contexto de asimetría de información, donde los directivos tienen mayor conocimiento que los inversores externos acerca de las expectativas, riesgos y valor de la empresa. Bajo el supuesto de que los gerentes actúan a favor de los intereses de los accionistas actuales, si los primeros creen que el precio de la acción está infravalorado, recurren a la deuda pues se muestran reacios a la emisión de recursos propios e intentan que ésta tenga lugar cuando las acciones están justamente valoradas o sobrevaloradas. Sin embargo, en este último caso, los inversores penalizarán este anuncio, por lo que aplican un castigo pagando un menor precio. Sólo en el caso de que no se disponga de capacidad de endeudamiento y exista un alto riesgo de insolvencia financiera, se recurrirá a la emisión de recursos propios. Así, la deuda resultará la mejor opción de financiación externa en la medida en que los

problemas de asimetría de la información adquieren mayor relevancia. Ferrer y Tresiera (2009).

Teoría De La Jerarquía En El Uso De Los Fondos Disponibles

Se basa en la asimetría de la información, con el consiguiente riesgo asociado a cada una de las fuentes de financiación. Si bien los fondos autogenerados no tienen problemas de selección adversa, la obtención de financiación externa está sujeta a ciertos costes Frank y Goyal (2003): los recursos propios son más riesgosos que la deuda, por lo cual el inversor demandará una mayor tasa de rentabilidad para éstos. Desde el punto de vista de la empresa, los fondos autogenerados representan una mejor fuente de financiación que la deuda, y ésta a su vez es una mejor opción que la emisión de acciones (recursos propios). De ser posible, la financiación de los proyectos ha de ser mediante fondos autogenerados, y si son insuficientes se recurre a la emisión de deuda procurando no hacer uso de la emisión de acciones. Con base en lo anterior, se espera que las empresas altamente rentables, generadoras de grandes flujos de caja, hagan menor uso de la financiación externa, en comparación con las menos rentables cuyas operaciones no le permiten obtener altos volúmenes de recursos propios internos. Esta Jerarquía en el uso de las fuentes de financiación tiene lugar en presencia de una amplia holgura financiera Myers y Majluf (1984). La disponibilidad de efectivo, activos líquidos y/o capacidad de endeudamiento permite a la empresa aprovechar oportunidades de inversión con valor presente positivo sin recurrir a la financiación externa. Ferrer y Tresiera (2009).

Para describir el funcionamiento de la Teoría de la Jerarquía Financiera, Myers (1984) formula cuatro enunciados que la sustentan:

- (a) las empresas prefieren la financiación interna;
- (b) la tasa de reparto de dividendos estimada se adapta a las oportunidades de inversión;
- (c) aunque la política de dividendos es fija, las fluctuaciones en la rentabilidad y las oportunidades de inversión son impredecibles, con lo cual los flujos de caja generados internamente pueden ser mayores o menores a sus gastos de capital;
- (d) si se requiere de financiación externa, la empresa emite primero los títulos más seguros (esto es, primero deuda, luego títulos híbridos como obligaciones convertibles,

y recursos propios como último recurso para la obtención de fondos). Ferrer y Tresiera (2009).

Según esta teoría el índice de endeudamiento de la empresa no viene dado por la necesidad de alcanzar un valor óptimo pues en él se reflejan las necesidades acumuladas de financiación externa, una vez agotados los recursos propios generados internamente y asumiendo que existen oportunidades de inversión rentables (Shyam-Sunder y Myers, 1999; Sogorb-Mira y López-Gracia, 2003). De manera que los índices de apalancamiento varían ante el desequilibrio entre los flujos de caja internos, los dividendos netos, y las oportunidades reales de inversión. Las empresas más rentables con oportunidades de inversión limitadas mantienen bajos niveles de apalancamiento, no porque ese sea su objetivo, sino porque no lo necesitan; por el contrario, las empresas menos rentables se endeudan más porque sus oportunidades de inversión superan los fondos generados internamente Shyam-Sunder y Myers (1999); Fama y French (2002). Ferrer y Tresiera (2009).

Trade-off o Pecking Order? El Trade-off y el Pecking Order y su relación con la estructura de capital de las Mypes.

Las teorías sobre Estructura de Capital descritas en los apartados anteriores intentan explicar la composición de las fuentes de financiación adoptada por una empresa: la Teoría del Equilibrio Estático predice el ajuste gradual del índice de endeudamiento hacia el óptimo, de manera que las empresas tienden a disminuir (incrementar) su índice cuando se encuentran sobre-apalancadas (sub-apalancadas) con relación al óptimo; por su parte, la Teoría de la Jerarquía Financiera predice la preferencia por la financiación interna antes que la externa, y a la deuda antes que la emisión de acciones. Los hallazgos sobre la capacidad explicativa de ambas teorías ofrecen precedentes que soportan los supuestos descritos, sin embargo, algunos de ellos no son consistentes.

Con relación a la Teoría del Equilibrio de la Estructura de Capital, Bradley (1984) desarrollan un modelo que resume y sintetiza los avances obtenidos hasta esa fecha. Los resultados evidencian la relación inversa existente entre el endeudamiento óptimo de la empresa y los costes esperados de insolvencia financiera y los escudos fiscales

distintos a la deuda, hallazgos consistentes con la Teoría del Trade-off. Algunos estudios demuestran la existencia de un índice óptimo de endeudamiento. El grupo de empresas cotizadas del Reino Unido estudiadas por Marsh (1982) muestran que durante el proceso de toma de decisiones de financiación se tienen presentes índices óptimos de endeudamiento de corto y largo, definidos en función del tamaño de la empresa, el riesgo de quiebra y la composición del activo. Por otro lado, Taggart (1977); Jalilvand y Harris (1984) proporcionan evidencia del ajuste al óptimo del índice del endeudamiento al interpretar la significatividad de los coeficientes de los modelos estimados como evidencia de que las empresas optimizan las ratios de deuda. Posteriormente, los resultados de Roberts (2002) dan cuenta de una tasa rápida de ajuste al óptimo, la cual depende de una serie de factores: la posición actual del nivel de endeudamiento de la empresa con relación al objetivo, la industria a la cual pertenece, y su salud financiera. Más recientemente, Flannery y Rangan (2006) utilizan un modelo del ajuste parcial al índice de deuda de la empresa para demostrar que las empresas identifican y persiguen estructuras de capital óptimas. Ferrer y Tresiera (2009).

Concebidas como hipótesis en confrontación, Shyam-Sunder y Myers (1999) examinan el poder explicativo de la Teoría del Equilibrio de la Estructura del Capital y de la Jerarquía Financiera, tanto de manera individual como conjunta. Los resultados obtenidos demuestran que el modelo del Pecking Order explica mejor la variación temporal de los índices de endeudamiento que el modelo de ajuste al óptimo basado en la Teoría del Trade-off. Así, la Teoría de la Jerarquía Financiera constituye un excelente descriptor de primer orden del comportamiento de la financiación, al menos para empresas maduras cotizadas, aunque la evidencia obtenida del modelo de ajuste al óptimo no descarta la capacidad explicativa de la Teoría del Equilibrio de la Estructura del Capital. Sin embargo, cuando ambas teorías son analizadas de manera conjunta, los coeficientes y la significatividad del modelo del Pecking Order se ven incrementados, mientras la capacidad explicativa del modelo de ajuste al óptimo disminuye a pesar de que sus coeficientes son estadísticamente significativos. Los resultados obtenidos en la muestra de empresas analizadas por Watson y Wilson (2002) también evidencian un comportamiento consistente con la Teoría de la Jerarquía Financiera al menos en el caso de las Pequeñas y Medianas Empresas

(Mypes) del Reino Unido estudiadas; este comportamiento es particularmente significativo en el caso de empresas de propiedad altamente concentrada. Ferrer y Tresiera (2009).

Desde la perspectiva de la Teoría del Equilibrio Estático, el nivel de apalancamiento de las Mypes tiende a ser bajo. Por un lado, el bajo nivel de rentabilidad de este grupo de empresas no le permite el aprovechamiento significativo del ahorro fiscal por concepto de intereses pagados por el endeudamiento Michaelas y otros (1999), además se enfrentan a tasas fiscales marginales bajas Ang (1991 y 1992) lo que implica un menor pago de impuestos y por lo tanto un menor monto potencial a deducir; adicionalmente, la alta probabilidad de quiebra que les caracteriza incrementa el riesgo financiero de la deuda. Así, los bajos beneficios impositivos y los altos costes de quiebra, inducen a una reducción el endeudamiento de las Mypes Michaelas y otros (1999). Ferrer y Tresiera (2009).

Ahora bien, los supuestos que sustentan la Teoría de la Jerarquía Financiera podrían proporcionar una mejor explicación de la estructura de capital adoptada por las Mypes Hall y otros (2000) ; Watson y Wilson (2002); Zoppa y McMahon (2002); Sánchez-Vidal y Martín-Uguedo (2005); Paul y otros (2007). En este grupo de empresas adquiere particular relevancia, además de la asimetría de la información, en la cual se apoya la Teoría del Pecking Order, la motivación de los accionistas actuales por mantener la propiedad y el control empresarial Holmes y Kent (1991), condicionando la elección de las fuentes de financiación. Ferrer y Tresiera (2009).

La opacidad de la información y la presencia de activos intangibles o basados en el conocimiento, característicos de las Mypes, generan problemas de selección adversa y riesgo moral López-Gracia y Aybar-Arias (2000); Hogan y Hutson (2005). Así, la información privilegiada disponible para los propietarios/gerentes actuales, le concede una posición ventajosa frente a los potenciales acreedores e inversores, pues enfatizan las fortalezas de la inversión, al tiempo que ocultan las debilidades de la empresa (selección adversa), para así tomar ventaja de la asimetría de la información en perjuicio de terceros (riesgo moral).

Con relación a la motivación, frecuentemente las Mypes son dirigidas por un solo gerente, quien al mismo tiempo es propietario de la mayoría o todas las acciones. Ello se traduce en la preferencia por las fuentes de financiación que minimizan la dilución

de la propiedad y el control empresarial López- Gracia y Aybar-Arias (2000); Hogan y Hutson (2005); Chittenden y otros (1996).

Para Sánchez y Martín (2005), las Mypes circunscriben la obtención de recursos a los fondos autogenerados y a los préstamos bancarios, pues su principal problema de financiación, particularmente en países no anglosajones, lo constituye el acceso limitado a los mercados de capital (finance gap). Este finance gap viene dado por restricciones en los fondos disponibles o de elevado coste (supply gap) y por un conocimiento limitado acerca de las posibilidades de financiación externa y una falta de comprensión de las ventajas y desventajas del endeudamiento (knowlegde gap).

Los factores mencionados anteriormente implican una jerarquía similar a la descrita por Myers y Majluf (1984), Holmes y Kent (1991); Sánchez y Uguedo (2005): la empresa primero haría uso de los fondos autogenerados, luego recurriría a la deuda (préstamos bancarios), y finalmente, a la emisión de nuevas acciones.

En algunos casos, la emisión de acciones no es una opción de financiación para las Mypes, ya que puede no estar disponible o no es considerada por el propietario ante la posible pérdida del control de la empresa Holmes y Kent (1991). Por otro lado, mientras las grandes empresas obtienen recursos en el mercado de capitales, las Mypes acuden a la financiación privada enfrentándose a contratos complejos y con altos costes de capital, dada la opacidad de la información Berger y Udell (1998); los inversores demandarán mayores tasas de retorno a cambio de invertir en una empresa sin disponer de la información apropiada Gregory y otros (2005). A fin de evitar los altos costes capital, este grupo de empresas se ve obligado a recurrir a deudas de corto plazo, menos costosas, pero más riesgosas Chittenden y otros (1996). Ferrer y Tresiera (2009).

Dadas las restricciones en la obtención de fondos para las Mypes, no parece haber dudas acerca de que la primera fuente de financiación de este grupo de empresas la constituyen los fondos autogenerados Chittenden y otros (1996); Michaelas y otros, (1999); Hogan y Hutson (2005); Paul y otros (2007). Sin embargo, cuando se requiere de fondos externos, y en contraposición a la Teoría de la Jerarquía Financiera, Hogan y Hutson (2005) y Paul y otros (2007) encuentran evidencia de que la principal fuente es la emisión de acciones y no la deuda; la posibilidad de perder la independencia y el

control de la empresa es compensada por los beneficios ofrecidos por el capital externo. Este comportamiento obedece a dos razones Paul y otros (2007):

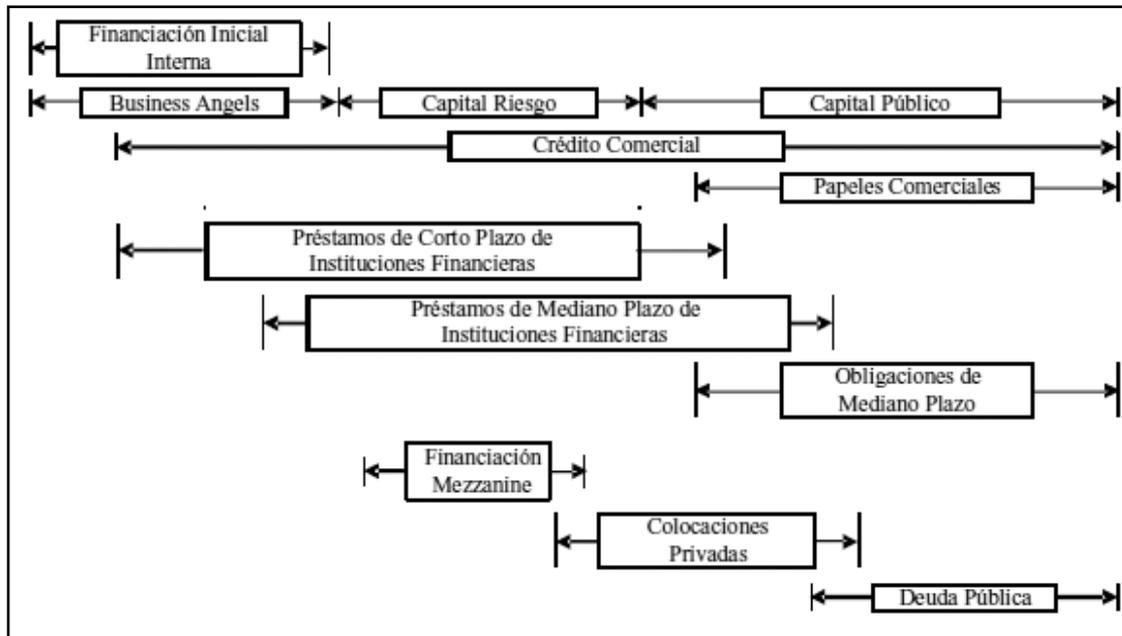
(a) los propietarios consideran el endeudamiento como un pasivo personal que invariablemente requiere la suscripción de garantías personales;

(b) los propietarios buscan deliberadamente capital externo a fin de añadir valor a su empresa pues la elección de un buen inversor incorporaría no sólo capital social sino también oportunidades de negocio bajo la figura de contactos comerciales y acceso a redes de negocios. Ferrer y Tresiera (2009).

Estructura de Capital de las Mypes desde la Perspectiva del Modelo del Ciclo de Crecimiento Financiero de Berger y Udell (1998).

La evidencia empírica de los estudios realizados hasta la fecha no parece ser definitiva en cuanto a la capacidad explicativa de la Teoría del Equilibrio Estático o de la Teoría de la Jerarquía Financiera con relación a la Estructura de Capital adoptada por las MYPE. Ello puede obedecer al hecho de que las Mypes atraviesan por varias etapas de cambio en su evolución hacia una gran empresa, de manera que es posible que una sola teoría no pueda explicar la estructura de capital adoptada Ang (1991), resultando razonable que una u otra teoría ayuden a explicar el comportamiento de la estructura de capital en cada una de las etapas del desarrollo de la empresa. Esta idea se ve reflejada en el Ciclo del Crecimiento Financiero propuesto por Berger y Udell (1998), quienes toman como supuesto de partida la evolución constante de las Mypes en términos de tamaño, edad y disponibilidad de la información, los cuales actúan como determinantes de su estructura de capital. En la medida en que la empresa crece, adquiere mayor experiencia y disminuye la opacidad de la información, cambian sus necesidades financieras y las opciones de financiación. Ferrer y Tresiera (2009).

Figura 5
El Ciclo del Crecimiento Financiero de la Empresa



Fuente: Elaboración Propia

El enfoque propuesto por Berger y Udell (1998) sólo intenta proporcionar una idea general acerca de las fuentes de financiación más importantes en las diferentes fases del ciclo de crecimiento financiero, pues el tamaño de la empresa, la edad y la disponibilidad de la información no son factores determinantes perfectamente correlacionados. En una primera etapa de su desarrollo, las empresas más pequeñas y jóvenes recurren a fuentes internas de financiación, al crédito comercial y/o a business angels. A medida que crece, se incrementa el acceso de la MYPE a la financiación de carácter intermedio (inversores de capital riesgo, bancos, instituciones financieras). Eventualmente, si la empresa no se extingue y permanece en crecimiento, podrá acudir al capital público y a los mercados de la deuda.

En la fase de puesta en marcha (Start-up), la opacidad de la información dificulta la obtención de fondos externos por lo que la financiación de la empresa depende fuertemente de fuentes internas, el crédito comercial y de los business angels. La financiación inicial interna es demandada en las etapas más tempranas del desarrollo de la empresa cuando el emprendedor todavía está desarrollando el producto o

concepto de negocio y la mayoría de los activos son intangibles, así como cuando la empresa inicia su producción a pequeña escala y con un esfuerzo limitado de marketing. Generalmente, la fase de puesta en marcha es asociada con el desarrollo de un plan formal de negocios el cual es utilizado para la captación la inversión de business angels. Ferrer y Tresiera (2009).

Una vez que el producto ha sido exitosamente probado en el mercado, se recurre al capital riesgo para la producción y mercadeo a gran escala. Generalmente los inversores de capital riesgo invierten en compañías que han recibido fondos provenientes de business angels en una o más ocasiones. Con relación a la banca y las instituciones de crédito comercial, éstas están disponibles para las Mypes una vez que alcancen un determinado nivel de producción y dispongan de activos tangibles como colaterales. Ferrer y Tresiera (2009).

Esta secuencia en la obtención de fondos de acuerdo con el ciclo de crecimiento financiero, es descrita por Berger y Udell (1998) en el contexto de las Teorías de la Asimetría de la Información y la Teoría de la Jerarquía Financiera. Agotadas las fuentes internas, y dados los costes de monitoreo y los problemas de selección adversa, las Mypes recurren a la deuda como fuente de financiación, en términos de crédito comercial, préstamos bancarios y de instituciones financieras. Sin embargo, si los fondos necesarios son significativamente más elevados con relación a la financiación interna provista por los emprendedores, los problemas asociados al riesgo moral se agudizan; en este contexto, las fuentes de financiación externa de capital, particularmente business angels y capital riesgo, adquiere mayor relevancia. Por otra parte, el emprendedor podría preferir la deuda externa al capital externo ante la posible dilución de la propiedad y el control empresarial, o bien el capital externo a la deuda externa a fin de compartir el riesgo con otros inversores. Ferrer y Tresiera (2009).

2.2.4. Base Teórica de la Competitividad

El Índice de Competitividad Global (*Global Competitiveness Index*, siglas GCI),

Es desarrollado y publicado anualmente desde 1979 por el Foro Económico Mundial. El informe de 2009-2010 evaluó 133 economías de países desarrollados y en

desarrollo, un país menos que el informe 2008-2009 debido a que Moldavia fue excluida por falta de información. En la clasificación 2010-2011 Suiza lidera la clasificación como la economía más competitiva del mundo, Estados Unidos que por varios años ocupó el primer lugar ahora ocupa el cuarto debido a la debilidad de sus instituciones financieras y su inestabilidad macroeconómica. El índice de competitividad mide la habilidad de los países de proveer altos niveles de prosperidad a sus ciudadanos. A su vez, esta habilidad depende de cuán productivamente un país utiliza sus recursos disponibles. En consecuencia, el índice mide un conjunto de instituciones, políticas y factores que definen los niveles de prosperidad económica sostenible hoy y a medio plazo. Este índice es ampliamente utilizado y citado en artículos académicos.

El índice es calculado utilizando información pública disponible y la Encuesta de Opinión Ejecutiva, una encuesta realizada por el Foro Económico Mundial en conjunto con una red de institutos asociados (que incluye instituciones líderes en investigación y organizaciones de negocios) en los países incluidos en el informe. En 2008 fueron entrevistados más de 12.000 líderes de negocios en los 134 países incluidos este año. La encuesta es diseñada para capturar un amplio rango de factores que afectan el clima de negocios dentro de la economía de un país. El informe presenta además una lista exhaustiva de las principales debilidades y fortalezas de los países, haciendo posible la identificación de aspectos prioritarios a ser sujeto de reforma política. World Economic Forum (2007-2008)

La Competitividad

La incorporación de los principios de competitividad al desarrollo de las funciones, actividades y operaciones de la empresa, permite a esta incrementar su nivel de competitividad, ahora bien, la efectividad con que se apliquen estos principios determinara el nivel de esa competitividad que la empresa este alcanzado, o bien el nivel en que se encuentre. Nieto (2001).

Las etapas de evolución de la competitividad son cuatro cada una de ellas tiene un nombre específico y una serie de características que las distinguen es así como se tiene:

Figura 6
Etapas de la Evolución de la Competitividad

Etapa I.	Incipiente	Muy bajo nivel de competitividad
Etapa II.	Aceptable	Regular nivel de competitividad
Etapa III.	Superior	Buen nivel de competitividad
Etapa IV.	Sobresaliente	Muy alto nivel de competitividad

Elaboración Propia

Etapa I. Incipiente.

La empresa es altamente vulnerable a los cambios del medio ambiente como funciona de manera autodefinida, actúa según las presiones del mercado o bien a capricho y estado de humor de sus dueños, la aplicación de los principios de competitividad es prácticamente nula y tiene poco control sobre su destino, reaccionando más bien por intuición a los cambios del medio ambiente y por ende se desorienta y se desconcierta con todo lo que sucede, tanto interna como externamente. Nieto (2001).

Etapa II. Aceptable.

Se han subsanado los principales puntos de vulnerabilidad contándose con los cimientos adecuados para hacer un buen papel ante los ojos del público consumidor y la competencia. Los principios de competitividad se aplican aceptablemente, y aunque no se dominan totalmente, es claro que para seguir compitiendo se requiere fortalecerlos, el equipo directivo se hace responsable del futuro de su organización y dirige su destino hacia donde visualiza lo que mejor le conviene, representando esto una gran ventaja para la empresa. Nieto (2001).

Etapa III. Superior.

La empresa comienza a ocupar posiciones de liderazgo y se caracteriza por el grado de innovación que mantiene dentro de su mercado. Domina los principios de competitividad, se mantiene despierta y reacciona de manera inmediata a cualquier cambio del medio ambiente. Aunque de manera equilibrada pone atención a los diez

principios de competitividad, da mayor énfasis al de cultura organizacional para lograr homogeneizar el pensamiento, sentimiento y accionar de todo su personal. Nieto (2001).

Etapa IV. Sobresaliente.

La empresa que se encuentra en esta etapa es considerada como visionaria, por la generación de tecnología directiva a un ritmo acelerado, sirviendo de benchmark al resto de la industria, pues ella es la que va generando los cambios y las demás se van adaptando a ellos.

En esta etapa, la organización vive en una amenaza constante por parte de los competidores de las etapas anteriores, pues tratan de encontrarle debilidades y huecos en el mercado.

Los principios de Competitividad se aplican con alta eficiencia y todos los miembros de la empresa tienen una real convicción de ellos. Están en la posibilidad de compartir su tecnología directiva con otras empresas, sean o no del giro o de la industria en la que compiten. La empresa muestra disposición por compartir los resultados y las formas para alcanzar su posición actual. El principal punto de referencia de la empresa, en todo el proceso de competitividad en el que se ha sumergido, es la misión del negocio. Nieto (2001).

Antecedentes

El término competitividad es muy utilizado en los medios empresariales, políticos y socioeconómicos en general. A ello se debe la ampliación del marco de referencia de nuestros agentes económicos que han pasado de una actitud autoprotectora a un planteamiento más abierto, expansivo y proactivo.

La competitividad tiene incidencia en la forma de plantear y desarrollar cualquier iniciativa de negocios, lo que está provocando obviamente una evolución en el modelo de empresa y empresario.

La ventaja comparativa de una empresa estaría en su habilidad, recursos, conocimientos y atributos, etc., de los que dispone dicha empresa, los mismos de los

que carecen sus competidores o que estos tienen en menor medida que hace posible la obtención de unos rendimientos superiores a los de aquellos.

El uso de estos conceptos supone una continua orientación hacia el entorno y una actitud estratégica por parte de las empresas grandes como en las pequeñas, en las de reciente creación o en las maduras y en general en cualquier clase de organización. Por otra parte, el concepto de competitividad nos hace pensar en la idea "excelencia", o sea, con características de eficiencia y eficacia de la organización. Nieto (2001).

La competitividad y la estrategia empresarial

La competitividad no es producto de una casualidad ni surge espontáneamente; se crea y se logra a través de un largo proceso de aprendizaje y negociación por grupos colectivos representativos que configuran la dinámica de conducta organizativa, como los accionistas, directivos, empleados, acreedores, clientes, por la competencia y el mercado, y por último, el gobierno y la sociedad en general. Nieto (2001).

Una organización, cualquiera que sea la actividad que realiza, si desea mantener un nivel adecuado de competitividad a largo plazo, debe utilizar antes o después, unos procedimientos de análisis y decisiones formales, encuadrados en el marco del proceso de "planificación estratégica". La función de dicho proceso es sistematizar y coordinar todos los esfuerzos de las unidades que integran la organización encaminados a maximizar la eficiencia global.

Para explicar mejor dicha eficiencia, consideremos los niveles de competitividad, la competitividad interna y la competitividad externa. La competitividad interna se refiere a la capacidad de organización para lograr el máximo rendimiento de los recursos disponibles, como personal, capital, materiales, ideas, etc., y los procesos de transformación. Al hablar de la competitividad interna nos viene la idea de que la empresa ha de competir contra sí misma, con expresión de su continuo esfuerzo de superación.

La competitividad externa está orientada a la elaboración de los logros de la organización en el contexto del mercado, o el sector a que pertenece. Como el sistema de referencia o modelo es ajeno a la empresa, ésta debe considerar variables exógenas, como el grado de innovación, el dinamismo de la industria, la estabilidad económica, para estimar su competitividad a largo plazo. La empresa, una vez ha alcanzado un

nivel de competitividad externa, deberá disponerse a mantener su competitividad futura, basado en generar nuevas ideas y productos y de buscar nuevas oportunidades de mercado. Nieto (2001).

Se entiende por competitividad a la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

Refuerzo Competitivo

Competitividad significa un beneficio sostenible para su negocio. Competitividad es el resultado de una mejora de calidad constante y de innovación. Competitividad está relacionada fuertemente a productividad: Para ser productivo, los atractivos turísticos, las inversiones en capital y los recursos humanos tienen que estar completamente integrados, ya que son de igual importancia. Nieto (2001). Las acciones de refuerzo competitivo deben ser llevadas a cabo para la mejora de:

La estructura de la industria turística.

Las estrategias de las instituciones públicas.

La competencia entre empresas.

Las condiciones y los factores de la demanda.

Los servicios de apoyo asociados. Nieto (2001)

Teoría Sobre La Competitividad

El punto de partida para este análisis está enmarcado en la nueva teoría del comercio, según la cual el precio no es el único determinante de ventaja entre un agente económico y otro. Existen diferenciales que se deben tener en cuenta a la hora de medir la ventaja, por ejemplo, la calidad, diversificación, factores de competencia imperfecta (monopolios, carteles, etc.), entre otros. La combinación de estos determinantes será tan fundamental que pueden afectar las relaciones al momento de comerciar internacionalmente. En un análisis enmarcado por la teoría clásica del comercio la ventaja dependía del diferencial en costos. Para Adam Smith, la ventaja absoluta estaba basada en la especialización para minimizar costos absolutos (maximización del beneficio); era la vía para que un país obtuviera mayores ganancias y el comercio se convertía en el generador de crecimiento en la producción mundial. David Ricardo avanza en la teoría, estableciendo costos relativos y no absolutos como determinantes para el establecimiento de la ventaja entre los países. Finalmente, para Heckscher-Ohlin –quienes suponen fronteras tecnológicas entre países, en los cuales existen productos con similares cualidades–, se postula la intensidad (abundancia) de los factores de producción como variable que hace la diferencia en cuanto al establecimiento de la ventaja comparativa. Los supuestos de los economistas clásicos son muy fuertes para aplicarlos a la “realidad” económica; sin embargo, nadie discute las conclusiones a las que llegan Adam Smith y David Ricardo en tanto las economías se complementen (comercio inter-industrial) y, por ende, haya necesidad de intercambiar. La cuestión es si esto no es una justificación para una pérdida constante en los términos de intercambio, donde los países más desarrollados exportan manufacturas mientras que los menos desarrollados importan materias primas. En la realidad los términos de intercambio se ajustan más a economías sustitutas, en las que existen imperfecciones en el mercado y donde a pesar de ello –contradiendo el pensamiento clásico– el comercio continúa y, en algunos casos, se incrementa, como se dedujo de la integración europea en 1957, cuando naciones desarrolladas y sustitutas incrementaron su comercio (intra-industrial). Helpman y Krugman (1989) declaran: “en la práctica, sin embargo, cerca de la mitad del pensamiento & gestión. Universidad del Norte (2009). Lombana y Rozas (2009)

Marco analítico de la competitividad:

Fundamentos para el estudio de la competitividad regional comercio mundial consiste de comercio entre países industriales que son relativamente similares en su dotación de factores”. Con estas pruebas surge la necesidad de atenuar los supuestos del modelo clásico respecto a competencia perfecta, rendimientos a escala constantes y ausencia de externalidades. Las escuelas más recientes del comercio internacional se basan en las conclusiones de Smith y Ricardo para postular teorías del comercio innovadoras. Es precisamente en la nueva teoría del comercio donde se busca enmarcar lo que podría ser una “teoría de la competitividad”. De hecho, la Nueva Teoría del Comercio postula que los agentes económicos pueden crear ventaja comparativa a través de las estrategias de los privados o las políticas comerciales de los públicos. Abundan ejemplos clásicos en los cuales los países no han poseído ventajas en los factores de producción y a pesar de ello se han convertido en países desarrollados (p.ej.: Japón con su escasa tierra ha logrado diferenciarse a través del factor tecnológico; Suiza ha hecho del capital la fuente de su ventaja). En contraste, países donde abundan factores como la tierra y el trabajo no se ha logrado consolidar un desarrollo económico sostenido. Teniendo en cuenta que tanto el comercio inter e intra industrial pueden motivar el crecimiento, podrían unificarse en un único concepto que los abarque; en este punto la competitividad podría surgir como la definición vinculante. “La noción de ventaja comparativa es basada en la posición de la dotación de factores de un país donde ninguna empresa participante dentro de una industria tiene una ventaja sobre otra basado en su dotación de factores (características de bienes públicos). A diferencia de la ventaja comparativa, la ventaja competitiva es creada y apropiada por firmas individuales (características de bienes privados). Claramente, uno no debe escoger entre uno de los dos paradigmas, pues no son ni mutuamente exclusivos ni explícitamente separables. Entonces, podemos sostener que es inapropiado presentar a la ventaja competitiva como una alternativa (sustituta) de la ventaja comparativa. Las dos teorías tienen que ser debidamente vistas como complementos más que como competidores en la formulación de políticas comerciales e industriales” Mahmood (2000). Lombana y Rozas (2009).

Existe un debate en cuanto a la conveniencia de utilizar la competitividad como campo analítico, pues ya existen en economía conceptos que pueden definir con mayor rigor y

consenso los problemas económicos. La competitividad es un concepto que ha causado controversia entre autores de la Nueva Teoría Económica. Michael Porter, quien en el libro *La ventaja competitiva de las naciones* (1991) presentó las bases de lo que sería una teoría de la competitividad, enuncia: “La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional”. Antes de poder definir competitividad es necesario determinar el nivel de análisis sobre el cual se va a enmarcar la discusión. El nivel de análisis es el espacio analítico en el cual agentes económicos se ubican de acuerdo a su nivel de agregación, macro y micro. En el nivel macro se encuentran los agregados económicos; en este nivel se puede ubicar lo que sería la escuela tradicional, que considera a los países como unidad de análisis, se mide y define la competitividad cuantitativamente a través de su rendimiento comercial, balanza de pagos, comportamientos de la tasa de cambio, entre otras medidas; y, cualitativamente, a través de la actividad científica y tecnológica del país o los resultados de las instituciones de investigación y desarrollo. En el nivel microeconómico, son los sectores, empresas y productos en los que se evalúa la competitividad. Este nivel de análisis es evaluado por lo que se podría llamar la aproximación moderna de la competitividad. Algunas de las formas de medir y definir la competitividad en este nivel Universidad del Norte (2009). Lombana y Rozas (2009)

Según Porter (1990) no se hereda sino se crea y está en función, como primer elemento, de la capacidad de su sector industrial para adoptar innovaciones tecnológicas que se traducen en un incremento en la productividad, mientras que Krugman, argumenta que cuando se rompen las barreras al comercio internacional, en un primer momento la localización de las actividades económicas tenderá a concentrarse en el

territorio central debido a consideraciones vinculadas con ventajas absolutas. Este a su vez en el libro *La ventaja competitiva de las naciones* (1991) presentó las bases de lo que sería una teoría de la competitividad, enuncia: “La prosperidad de una nación depende de su competitividad, la cual se basa en la productividad con la cual esta produce bienes y servicios. Políticas macroeconómicas e instituciones legales sólidas y políticas estables, son condiciones necesarias, pero no suficientes para asegurar una economía próspera. La competitividad está fundamentada en las bases microeconómicas de una nación: la sofisticación de las operaciones y estrategias de una compañía y la calidad del ambiente microeconómico de los negocios en la cual las compañías compiten. Entender los fundamentos microeconómicos de la competitividad es vital para la política económica nacional”.

La competitividad no es tanto un concepto económico, al menos en su esencia, sino más bien un concepto cultural. “Ser competitivo significa para la empresa la capacidad de generar una cultura que constituya la base para lograr las metas empresariales. Esta cultura empresarial supone una envoltura que define los elementos o instrumentos que generan la competitividad”. Estos elementos son la productividad, en cuanto asignación de recursos y gestión técnico-económica; la selección de productos y tecnologías que determinará una u otra capacidad competitiva concreta. Echevarría (2001).

Teoría de la Estimulación Temprana

El término de estimulación temprana aparece reflejado en sus inicios básicamente en el documento de la Declaración de los Derechos del Niño, en 1959, enfocado como una forma especializada de atención a los niños y niñas que nacen en condiciones de alto riesgo biológico y social, y en el que se privilegia a aquellos que provienen de familias marginales, carenciadas o necesitadas. Es decir, como una forma de estimulación a los niños y niñas discapacitados, disminuidos o minusválidos. Este concepto de niños en riesgo fundamentó en un principio la necesidad de la estimulación temprana.

Por niños en riesgo se sobreentendió aquellos que estuvieran en condiciones deficitarias de índole biológica, como resulta con las alteraciones que involucran funciones del sistema nervioso central, entre ellos los infantes prematuros y

postmaduros; los menores con lesión directa en este sistema, tales como daños encefálicos, las disfunciones 5 cerebrales y los daños sensoriales; los que tuvieran alteraciones genéticas, como los Síndromes de Down, las cardiopatías, las leucosis; y finalmente, los niños y niñas con trastornos de inadaptación precoz, bien fueran menores perturbados emocionalmente por fallo de las relaciones familiares y ambientales, o por las limitaciones en la comunicación, los casos de hospitalismo, los autistas, los psicóticos.

De esta manera, la concepción de estimulación temprana no surgió como algo necesario para todos los niños y niñas, sino para aquellos carenciados, con limitaciones físicas o sensoriales, con déficits ambientales, familiares y sociales, lo cual va a traer en el curso de los años, y cuando ya la estimulación en las primeras edades se valora para todos los niños y niñas, confusiones semánticas y terminológicas, que conducen inexorablemente a una diatriba sobre la utilidad, el enfoque y el alcance del concepto de estimulación temprana. Pero en los primeros tiempos de acuñación del concepto, éste se restringió a los niños en riesgo y así, cuando ya se plantea que hacer con estos niños y niñas, se difunde el término de intervención temprana, que en cierta medida señala el carácter clínico de la estimulación, más que su trasfondo educativo. Así, en la reunión de la CEPAL – UNICEF, celebrada en Santiago de Chile en 1981, se plantea a la intervención como acciones deliberadas e intencionales dirigidas hacia grupos específicos de población, identificados por sus condiciones de riesgo, con el fin de prevenir un problema específico, lo que lo ubica en la prevención primaria, tratarlo para evitar un daño potencial, o sea a nivel de prevención secundaria, o buscar la rehabilitación del individuo afectado, lo que implica la prevención terciaria.

El basamento fundamental de esta intervención temprana, por su propio carácter enfocado a la deficiencia, va entonces a estar enfocado hacia el favorecimiento de la proliferación dendrítica de los contactos sinápticos, así como el alertamiento y activación del sistema nervioso central, lo que en cierta medida incluso impregnó los programas iniciales de estimulación temprana dirigidos a los niños y niñas que no estaban en situación de riesgo. Martínez (1998).

2.3. MARCO CONCEPTUAL

2.3.1. El Financiamiento

Fundamentos Básicos De Las Fuentes De Financiación

Los gestores de las empresas toman un conjunto de decisiones de inversión y financiamiento, y como consecuencia de estas decisiones, en el mercado da un valor determinado a la empresa. Toda decisión financiera, ya sea de inversión o financiación va a condicionar los resultados de la empresa, y consecuentemente su valor.

Las decisiones de inversión y financiación se reflejan en las cotizaciones de sus acciones, en todas aquellas empresas que cotizan en un mercado bursátil, y en la cotización de los títulos de su deuda, bonos u obligaciones, si están admitidos a cotización en un mercado secundario. En el caso de no cotizar en bolsa, las decisiones de inversión y financiamiento también se reflejan en el valor de la empresa.

Las inversiones, ya se materialicen en activos no corrientes, antes denominados activos fijos, o en activos corrientes, denominados anteriormente activos circulantes, forman parte del proceso de asignación de recursos. Las posibles fuentes financieras para poder llevar a cabo la financiación de estas inversiones, también están relacionadas con la asignación de recursos, especialmente caros y escasos en el caso de la financiación. Es por ello, que valorar inversiones implica examinar si los recursos disponibles han sido asignados de forma óptima, de acuerdo con el criterio de creación de valor.

Si la empresa crea valor significa que las inversiones han sido eficaces. Cuando la empresa crea valor, el valor de mercado de la empresa es mayor que su valor contable, es decir el valor de su patrimonio neto. Por valor de mercado se entiende no solo el resultado de multiplicar el precio o cotización de una acción por el número de acciones que forma su capital social, en el caso de una empresa cotizada en bolsa, sino también el valor que representa para el conjunto de todos los agentes económicos que se relacionan con ella. Montserrat – Bertrán (2013).

Las decisiones de inversión están relacionadas con el uso de los recursos financieros, a través de la cual la empresa a cambio de inmovilizarlos a largo plazo si se destinan a la adquisición de activos no corrientes (inmovilizados o fijos), o a corto plazo si se destinan a la adquisición de activos corrientes (circulantes), espera alcanzar los objetivos de la empresa, ya sea un aumento de valor de la empresa, ya sea un aumento de los niveles de rentabilidad.

Las decisiones de financiación están relacionadas con el origen de los recursos financieros que la empresa destina a financiar el desarrollo de sus actividades. En función de su origen estos recursos pueden clasificarse como recursos propios (patrimonio neto), o como recursos ajenos (pasivo, exigible o endeudamiento).

Estas decisiones no pueden tomarse de una manera independiente, puesto que cada decisión de inversión lleva implícita una decisión de financiación. Aunque la decisión de inversión lleva implícita una decisión de financiación. Aunque las decisiones de inversión se analizan en función del valor creado o de la rentabilidad esperada, y las decisiones están totalmente interrelacionadas. Por ejemplo, la rentabilidad esperada de una inversión siempre deberá ser superior al coste de su financiación. Montserrat – Bertrán (2013).

Las Necesidades De Financiación Y Los Ciclos Financieros

En el desarrollo de sus actividades la empresa necesita disponer del volumen de recursos financieros suficiente y en el momento adecuado. En función de su uso o destino estas necesidades de financiación que tiene una empresa pueden agruparse en dos categorías:

1.Necesidades Permanentes.

Estas necesidades son aquellas que la empresa va a requerir de una manera continuada. Están relacionadas con los activos fijos o no corrientes, que son los que tienen una vida útil superior a un año, tales como los inmuebles, maquinaria, instalaciones productivas, o con una parte de los activos corrientes o circulantes, por ejemplo, la financiación del Stock, la financiación de las cuentas por cobrar, etc. Una de las reglas fundamentales del equilibrio económico-financiero consiste en que tanto los activos no

corrientes como los activos corrientes permanentes inmovilizados deben financiarse con recursos financieros a largo plazo, ya sea en forma de recursos propios o en forma de endeudamiento a largo plazo.

2.Necesidades Temporales

Las necesidades temporales, también denominadas transitorias o estacionales están relacionadas con aquellas situaciones o actividades empresariales que no se producen de una manera continuada. Se trata de situaciones cuyo carácter es estacional, ocasional o de imposible predicción. Un ejemplo de estas situaciones puede ser un aumento imprevisto de la morosidad en un pedido extraordinario que obliga a llevar a cabo una compra extraordinaria de materia prima, etc. Estas necesidades suelen financiarse a través de los recursos financieros a corto plazo.

Asimismo, existe una relación muy estrecha entre los ciclos financieros y las necesidades financieras. Existen dos ciclos financieros, el ciclo largo o de renovación de los activos inmovilizados y el ciclo corto o ciclo de exportación. Montserrat – Bertrán (2013).

El ciclo largo o de renovación del inmovilizado está relacionado con la vida útil de los activos no corrientes o inmovilizados. Estos activos, cuya vida útil es superior a un año forman parte del equipo productivo de la empresa y suelen formar parte de los activos hasta que finaliza su vida útil o su grado de obsolescencia los convierte en activos poco eficientes, momento en el cual deberán ser reemplazados por otros activos poco eficientes, momento en el cual deberán ser reemplazados por otros activos idénticos o similares. La inversión inicial efectuada para la adquisición de estos activos se va recuperando a lo largo de su vida útil, mientras colaboran en el proceso productivo, tiempo en el cual la empresa aportara periódicamente unas cantidades destinadas al fondo de amortización. Es por este motivo que a este ciclo también se le denomina ciclo de inversión- financiación, y su duración coincide con el tiempo durante el cual estos activos son utilizados y amortizados por las empresas.

una rotación mucho más elevada. El ciclo de recuperación de estos activos, que va desde el momento en que se adquiere una materia prima hasta que se produce el cobro de las ventas del producto acabado se denomina ciclo corto o ciclo de explotación,

estando relacionado con el periodo medio de maduración (PMM). Montserrat – Bertrán (2013).

El PMM comprende a su vez cuatro periodos: el periodo medio de aprovisionamiento (PMA), el periodo medio de producción (PMP), el periodo medio de venta (PMV) y el periodo medio de cobro. El PMA es el número de días que por término medio la empresa tarda en aprovisionarse de sus materias primas. El PMP es el número de días que por término medio tarda la empresa en fabricar sus productos. El PMV es el número de días que por término medio tarda en vender sus productos. Y el PMC es el número de días que por término medio tarda la empresa en cobrar a sus clientes. Montserrat – Bertrán (2013).

Estructura Económica Y Estructura Financiera

La estructura económica de una empresa indica cómo se han utilizado los recursos financieros, o sea, que inversiones ha llevado a cabo una empresa. En un Balance de Situación esta aplicación de los recursos financieros está registrada en el activo, y es el resultado de las decisiones de inversión que una empresa ha tomado hasta una determinada fecha.

La estructura financiera de una empresa refleja cómo se han financiado las inversiones llevadas a cabo por la empresa, qué inversiones se han financiado con 3 capitales propios y qué inversiones se han financiado con endeudamiento. En un balance de situación este origen y composición de los recursos está registrado en los recursos totales, y es el resultado de las decisiones de financiación que una empresa ha tomado hasta una determinada fecha.

En el pasivo debemos distinguir la deuda a corto plazo de la deuda a medio y largo plazo (DM y LP). En los recursos propios debe distinguirse entre capital social y autofinanciación. La suma de los recursos propios y las deudas a medio y largo plazo se denomina recursos permanentes.

Para que exista equilibrio patrimonial los recursos permanentes deben financiar las inversiones en activos no corrientes o fijos más el fondo de maniobra. El fondo de maniobra es igual a la diferencia entre los activos corrientes y el exigible a corto plazo.

El fondo de maniobra se define como aquella parte de los recursos permanentes que se destina a la financiación de los activos corrientes o circulantes. Matemáticamente equivale a la diferencia entre los activos corrientes y el endeudamiento -a corto plazo, es decir el denominado capital corriente o capital circulante. Montserrat – Bertrán (2013).

2.3.1.1. Clasificación De Las Fuentes De Financiación

Existen diversos criterios para clasificar las fuentes de financiación de la empresa, a continuación, nos referiremos a los más habituales.

De la concepción clásica del término financiación, deriva la consideración de dos formas de realizar las aportaciones financieras en la empresa: en primer lugar, aquel que tiene lugar a través de la financiación propia, y en segundo lugar la que tiene lugar mediante la financiación ajena. Montserrat – Bertrán (2013).

Una mayor especificación de la anterior clasificación, distingue entre:

Financiación propia externa, aquella que aportan los accionistas desde el exterior de la empresa. Por ejemplo, el capital social.

Financiación propia interna o autofinanciación, generada por la propia empresa. Por ejemplo, los beneficios no distribuidos.

Financiación ajena, aquella que aportan los acreedores de la empresa. Por ejemplo, los préstamos recibidos.

Según el origen de la fuente de financiación, puede distinguirse entre:

Financiación endógena. En el desarrollo de sus actividades las empresas generan una financiación que surge de una manera espontánea.

Financiación exógena. El recurso financiero tiene un origen externo, provienen del exterior de la empresa.

Según el concepto moderno de financiación, pueden considerarse las siguientes fuentes de financiación:

1. Financiación interna, la que se deriva de:

- Retención de beneficios.
- Financiación procedente de las ventas.
- Amortizaciones.
- Reservas y provisiones.
- Financiación por modificación del patrimonio.
- Disminución del patrimonio necesario a la explotación.
- Venta del patrimonio no necesario.

2. Financiación externa, la obtenida a través de:

- Financiación propia procedente de nuevas aportaciones de capital realizadas por los accionistas.
- Financiación por créditos o préstamos o emisiones de deuda, es decir vía mercado de capitales.

Otra clasificación es la que distingue entre:

- 3. Financiación con capital propio**, el cual puede ser generado dentro de la misma empresa y el adquirido. En este último caso el financiador asume la figura de socio. El accionista, o socio, tiene el derecho, en el caso de disolución de la sociedad, al reembolso del capital invertido, en mayor o menor cuantía según haya sido su aportación y según la situación de la empresa en ese momento.
- 4. Financiación directa o financiación con capital ajeno**. En este supuesto la persona que financia asume la condición de acreedor. Ello le reporta un interés preestablecido, independiente de los resultados económicos de la empresa. La duración de este tipo de financiación puede ser limitada o ilimitada, siendo los reembolsos también preestablecidos.
- 5. Financiación indirecta**. En este supuesto, el financiador asume la figura de proveedor por intercambio de bienes y servicios. En este apartado también se

incluyen las deudas hacia el personal (nóminas), así como las provisiones para el pago de impuestos aún no confirmados. Montserrat – Bertrán (2013).

2.3.1.2. Criterios De Selección De Las Fuentes De Financiación

Una de las decisiones más importantes que debe tomar un responsable financiero consiste en elegir entre varias alternativas de financiación. Para optar entre una u otra fuente financiera el decisor no puede basarse en un único criterio, sino que debe analizar los efectos que las distintas alternativas tendrán sobre la situación interna de la empresa y en qué medida estos efectos están alineados con la estrategia global de la empresa.

Los principales criterios a tener en cuenta son los siguientes:

Coste efectivo de la fuente de financiación.

Efectos sobre la solvencia y rentabilidad de la empresa.

Destino o aplicación de la financiación.

Disponibilidad de recursos.

Condiciones de la amortización.

Formalización de la operación.

Garantías ofrecidas al financiador.

Exposición al riesgo financiero.

Coste efectivo de la financiación

El coste es un elemento fundamental en la selección de una fuente de financiación y que este debe ser siempre menor que la rentabilidad de la inversión que financia.

No obstante, en la determinación del coste de una fuente de financiación, se debe distinguir entre coste nominal y coste efectivo. Este es un aspecto muy importante, puesto que el coste efectivo de la fuente de financiación no depende solo del tipo de interés aplicado, sino que depende además de otros factores, tales como comisiones, corretajes, Otros gastos, etc.

El tipo de interés puede ser fijo o variable. En el caso de tratarse de un tipo de interés variable se deberá elegir el tipo de interés de referencia y se negociará un margen fijo, el cual se añadirá al tipo de interés de referencia, con el fin de calcular el interés a pagar en cada período.

Existen diversos tipos de interés de referencia en función de la modalidad de préstamo o crédito. En cuanto a las comisiones existe una gran variedad: de apertura, de mantenimiento, de administración, de no disponibilidad, de subrogación, etc.

En el supuesto de obtener financiación en una divisa distinta a la propia, es fundamental la consideración de las diferencias de cambio que puedan producirse ya que, aunque a priori el tipo de interés pueda ser menor que el de la moneda doméstica, en caso de depreciación de nuestra moneda, en relación a la divisa en cuestión, se originaría un mayor coste por las diferencias de tipo de cambio.

Asimismo, el período de pago de los intereses es una variable básica en la determinación del coste efectivo de la fuente de financiación. Cuanto mayor sea la periodicidad de pago de intereses mayor será el coste para el prestatario. Si la periodicidad de pago de las cuotas es inferior a un año, deberá anualizarse el coste de la fuente de Financiación. Montserrat – Bertrán (2013).

Destino o aplicación de la financiación

Cuando se toma una decisión de financiación es porque con carácter previo ya se ha tomado una decisión de inversión. Esta inversión o el uso que se va a hacer de los recursos obtenidos deben tenerse en cuenta para determinar el origen de estos recursos. Por ejemplo, si se van a adquirir unos activos cuya vida útil es de diez años y van a utilizarse durante toda su vida útil, su financiación nunca debe provenir de recursos a corto plazo. Montserrat – Bertrán (2013).

Disponibilidad de recursos

Esta disponibilidad de recursos puede analizarse tanto desde una perspectiva externa, como interna, aunque la financiación ajena tenga un coste muy inferior a la financiación propia, debido a que la recuperación de dichos recursos queda garantizada por el activo de la empresa, no tiene sentido plantearse recurrir a ella si las

entidades financieras no están dispuestas a conceder financiación o no disponen de recursos financieros para ello. Desde un punto de vista interno, si una empresa tiene un volumen de endeudamiento del 90%, difícilmente podrá recurrir a la financiación ajena, ya que ninguna entidad financiera estará dispuesta a sumir este nivel de riesgo financiero. Montserrat – Bertrán (2013).

Condiciones de la amortización

Por condiciones de la amortización se entiende el plazo hasta el vencimiento, la periodicidad en el pago de las cuotas, la posible existencia de carencia, etc. Este criterio está muy relacionado con el uso de los fondos, puesto que la devolución de la financiación debe estar relacionada con el origen de fondos generado por la inversión.

Formalización de la operación

La forma en cómo se instrumentaliza una fuente de financiación, entre otras tiene repercusiones sobre su coste efectivo. Este aspecto está relacionado con todos aquellos requisitos legales, fiscales, administrativos, etc. Por ejemplo, las ventas a plazo pueden movilizarse a través del descuento comercial o del factoring. Ambas modalidades tienen un coste distinto, puesto que jurídicamente son dos operaciones distintas y tienen un tratamiento fiscal diferenciado. Montserrat – Bertrán (2013).

Garantías exigidas por el financiador

En muchas ocasiones, el financiador o acreedor, además de la garantía personal del deudor exige unas garantías adicionales, como puede ser una garantía hipotecaria, un aval, etc. La finalidad de estas garantías adicionales consiste en aumentar la probabilidad de recuperación del crédito o préstamo concedido. Cuando un acreedor exige una garantía adicional debe analizarse si esta es razonable, por ejemplo, si su valor es muy superior a la financiación obtenida. Montserrat – Bertrán (2013).

2.3.1.3. La financiación propia interna

La autofinanciación o financiación interna: concepto y modalidades

La financiación interna o autofinanciación está integrada por aquellos recursos que la empresa genera por sí misma sin tener necesidad de acudir a los mercados financieros. La autofinanciación se refiere a la financiación obtenida a través de medios internos. Se dice que existe autofinanciación cuando la empresa se aplica recursos financieros obtenidos en el desarrollo de sus actividades. Por consiguiente, proceden del EBITDA, acrónimo de Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization, generado por la propia empresa. Siendo el EBITDA igual a la diferencia entre los ingresos y los gastos de explotación.

A través de la autofinanciación, la empresa atiende a tres importantes aspectos:

- Obtención de recursos financieros.
- Colocación de sus propios recursos financieros.
- Instrumentalización de un medio de incrementar su productividad.

La financiación interna puede ser libre u obligada, lo que da lugar en el primer caso a la creación de reservas voluntarias o legales. Y en relación a la segunda a las reservas obligatorias.

Con respecto a las reservas, hay que destacar que, aunque en un balance de situación exista un elevado volumen de reservas, si estas se destinan a inversiones externas, o permanecen inactivas, no puede hablarse de autofinanciación en un sentido estricto.

Las distintas formas que puede adoptar la autofinanciación son las siguientes:

1. Constitución de reservas.
2. Fondos de amortización.

Entre las modalidades de autofinanciación puede hacerse la siguiente distinción:

- 1. Autofinanciación de mantenimiento.** Implica la financiación de inversiones que mantienen el valor productivo de la empresa.

2. Autofinanciación de expansión o enriquecimiento. Implica la financiación de inversiones de ampliación. También se denomina autofinanciación de crecimiento empresarial.

2.3.1.4. Ventajas, Inconvenientes De La Autofinanciación O Financiación Interna

La autofinanciación, como todo tipo de financiación, presenta un conjunto de ventajas e inconvenientes.

Como ventajas cabe destacar:

- Proporciona una mayor autonomía financiera y, aumenta la solvencia de la empresa.
- No precisa una negociación para su obtención. Es un mero asiento contable.
- Economiza gastos bancarios y administrativos.
- Evita los gastos notariales en la confección de escrituras.
- En momentos de elevada incertidumbre monetaria puede constituir la única fuente de financiación posible.
- Si se compara con una ampliación de capital, reduce los impuestos a pagar, ya que no está gravada por el impuesto de transmisiones patrimoniales.

Como inconvenientes pueden señalarse:

- Reduce dividendos al accionista, por lo que al pequeño accionista puede no interesarle.
- Aumenta la liquidez de la empresa, lo que le puede llevar a efectuar inversiones arriesgadas. Montserrat – Bertrán (2013).

Características, que se denomina depreciación. Esta depreciación denominada amortización, queda reflejada tanto en el balance de situación, formando parte del fondo de amortización, como en la cuenta de resultados, en forma de gastos por amortizaciones. Tanto desde una perspectiva contable como fiscal solo pueden amortizarse aquellos activos que colaboran en el proceso productivo y que tengan una vida útil superior a un año. No pueden amortizarse aquellos activos que tiene una vida útil inferior a un año o que desaparecen o son transformados en otro activo a través de su uso, como puede ser el caso de las materias primas.

El objetivo de las amortizaciones es doble, por una parte, la depreciación de los activos que colaboran en el proceso productivo constituye un coste de producción, el

cual debe recuperarse con el precio de venta del producto acabado. Pero, por otra parte, la empresa al final de la vida útil del activo, cuando este será totalmente improductivo deberá sustituirlo por otro activo idéntico o similar, por lo que al final de la vida útil del activo, las cantidades dotadas cada año al fondo deberán permitir financiar esta sustitución. Montserrat – Bertrán (2013).

La amortización puede calcularse sobre el precio de adquisición de los activos o sobre su precio de reposición. En períodos de fuerte inflación, el precio de reposición puede ser muy superior al precio inicial de adquisición por lo que es recomendable amortizar en función del precio de reposición, puesto que de no ser así podría existir un gran déficit de amortizaciones.

No existe una única causa de depreciación de los activos. Estos pueden depreciarse o perder valor por varios motivos:

- 1. Depreciación funcional.** Esta depreciación está relacionada con el uso de los activos. Por ejemplo, una máquina se deprecia cuando está funcionando.
- 2. Depreciación física.** Esta depreciación está relacionada con el paso del tiempo. Hay activos que pierden valor por el mero paso del tiempo. Por ejemplo, un automóvil que tiene cinco años tiene mucho menos valor que uno nuevo, aunque ambos hayan circulado los mismos kilómetros.
- 3. Depreciación económica u obsolescencia.** Este tipo de depreciación puede deberse a varios motivos:
 - Obsolescencia tecnológica. El avance tecnológico hace perder eficiencia productiva a los activos antiguos. Esta menor eficiencia puede estar relacionada con una menor producción por unidad de tiempo, por un mayor coste de producción unitario, etc.
 - Obsolescencia por variaciones de la demanda. La demanda de mercado del servicio o producto acabado puede convertir el uso de un activo en antieconómico. Por ejemplo, un autocar de cincuenta plazas es totalmente antieconómico si la ocupación media del mismo es de seis plazas. Para un nivel de ocupación o de producción potencial las variaciones de la demanda de mercado pueden afectar negativamente a los costes medios de producción.
 - Obsolescencia por cambios en la retribución de los factores productivos. Cualquier variación en los precios relativos de los factores de producción afectará positiva o negativamente a los activos productivos. Por ejemplo, un aumento del nivel salarial

afectará negativamente a los procesos productivos intensivos en mano de obra, mientras que una bajada de salarios le afectará positivamente. Montserrat – Bertrán (2013).

- 4. Depreciación por agotamiento o caducidad.** Algunos activos están afectos a actividades relacionadas con la explotación de recursos naturales no renovables, o a actividades sujetas a concesión, licencia o autorización administrativa. Por ejemplo, las instalaciones de un pozo petrolífero en medio del mar pierden su valor al agotarse las reservas de petróleo.

La amortización económica puede analizarse desde varias perspectivas:

- 1. Desde la perspectiva económica,** la amortización consiste en aquella parte del coste de producción que se corresponde con la pérdida de valor de los activos que forman parte del proceso productivo. Esta imputación al coste de producción se realiza por diversos motivos:
 - Para conocer con exactitud el volumen de los costes de producción, tanto a efectos fiscales, ya que la amortización es gasto fiscalmente deducible, como a efectos de control de gestión.
 - Y para recuperar el desembolso realizado en la adquisición de los activos productivos.
- 2. Desde el punto de vista técnico,** la amortización hace referencia a la capacidad o aptitud de los activos para el proceso productivo. Por ejemplo, a un activo con una vida útil de cinco años y que está amortizado en un ochenta por ciento, solo le queda un año de vida útil, al final del cual deberá ser sustituido.
- 3. Desde el punto de vista financiero,** la amortización forma parte de los flujos de fondos generados por la empresa. Representa la conversión en liquidez de un activo amortizable, conversión en liquidez que tiene lugar a través del cobro de las ventas de los productos o servicios en cuya elaboración ha participado el activo. Montserrat – Bertrán (2013).

La función financiera de las amortizaciones está relacionada con el hecho de que las mismas forman parte de los flujos de fondos generados por la empresa. El cash flow operativo (flujo de fondos) puede calcularse sumando al beneficio las amortizaciones económicas. Distinguiremos entre:

Cash flow bruto: Beneficio bruto + amortización económica

Cash flow neto: Beneficio neto + amortización económica

Estos flujos de fondos generados por las amortizaciones permanecen en la empresa hasta que deban utilizarse en la reposición de los activos para lo que se han dotado. Pero hasta ese momento no permanecen inactivos dentro de la empresa, sino que la empresa los utiliza para financiar otras inversiones. No obstante, el uso que la empresa haga de estos fondos estará condicionado por la situación en la que esta se encuentre.

- 1. Fase de expansión:** la empresa utilizará los fondos para financiar las inversiones en crecimiento.
- 2. Fase de estancamiento:** la empresa podrá utilizar los fondos en la financiación de activos corrientes o en efectuar inversiones en activos financieros.
- 3. Fase de recesión:** la empresa podrá utilizar los fondos en la reducción de su estructura financiera, ya sea a través de reducciones de capital, ya sea reduciendo su nivel de endeudamiento.

Los Métodos De Amortización

Conceptos básicos

En primer lugar, indicaremos que se entiende por **base o valor amortizable**, el cual representa la diferencia entre el coste de adquisición del elemento patrimonial y su valor residual. Sin embargo, en épocas de fuerte inflación suele tomarse como base la diferencia entre el valor de reposición estimado del elemento patrimonial y su valor residual.

En segundo lugar, señalaremos el tipo o tanto de amortización, el cual es un coeficiente que se aplica sobre el valor amortizable para obtener la cuota de amortización del ejercicio económico correspondiente.

La **cuota de amortización**, es la expresión monetaria de la reducción del valor experimentada por el elemento patrimonial que se deprecia durante el ejercicio económico correspondiente. Se obtiene multiplicando el tipo de amortización por el valor amortizable. Montserrat – Bertrán (2013).

Existen diferentes modalidades o sistemas de amortización, en función de que la cuota de amortización sea constante, creciente o decreciente y en función de la manera de cálculo de la misma. Distinguiremos los siguientes:

- Sistema lineal o de cuotas fijas.
- Método de la cuota de amortización constante por unidad de producto producida.
- Método de los números dígitos.
- Método del tanto fijo sobre una base amortizable decreciente.
- Métodos financieros de amortización.
- Otros métodos de amortización.

2.3.1.5. La financiación ajena a largo plazo: Préstamos y Créditos.

La financiación ajena características y modalidades

La financiación ajena se obtiene del exterior de la empresa e implica una deuda, que como veremos puede revestir diferentes modalidades.

Su importancia es elevada y se debe de una parte, a su influencia directa en la estructura financiera de la empresa y de otra, a su influencia en la determinación del beneficio por acción. Por lo que al primero de los aspectos se refiere, puede implicar efectos negativos al incrementar el riesgo financiero de la sociedad, si ésta, ya está excesivamente endeudada. Mientras que, en el segundo aspecto, produce un efecto positivo, denominado "efecto amplificador de la rentabilidad" al incrementarse el

beneficio por acción, siempre y cuando la rentabilidad de las inversiones financiadas con dichos recursos sea superior al coste de capital de los mismos.

Sus principales características son:

1. El acreedor o financiador exigirá un plan de amortización.
2. En general, tiene un coste explícito, ya sea en forma de tipo de interés, de comisiones etc.
3. A diferencia de la financiación propia su remuneración es independiente de los resultados obtenidos por la empresa.
4. Como afecta a la solvencia de la empresa, existe un límite a su disponibilidad.
5. En caso de impago, los acreedores pueden actuar contra todos los activos de la empresa, ya que todos ellos garantizan su devolución.

Existen diferentes clasificaciones de los recursos ajenos, citaremos las más habituales.

Una primera clasificación de la financiación ajena es la que distingue entre:

6. **Financiación directa.** El financiador asume la figura de acreedor, lo que le reporta una remuneración sobre la cantidad prestada. Ejemplos de financiación directa son:

- Créditos y préstamos
- Empréstitos
- Descuento comercial
- Factoring

7. **Financiación indirecta.** En este tipo de financiación asume la figura de proveedor. Otra clasificación, en función de cómo se genera la financiación es la siguiente:

8. **Financiación espontánea.** En el desarrollo diario de sus actividades y sin la necesidad de negociarse, las empresas obtienen recursos financieros. Sus principales características son:

- El volumen de financiación obtenido suele representar un pequeño porcentaje de los recursos totales.
- Suele tener un coste financiero implícito.

9. Financiación negociada. La empresa debe negociar con el financiador su volumen y condiciones suscribiendo en la mayoría de los casos un contrato definido. Esta fuente de financiación suele tener un coste explícito. Ejemplos de esta financiación son: el descuento comercial, el factoring, los créditos, préstamos y los empréstitos. Montserrat – Bertrán (2013).

2.3.1.6. La Financiación Ajena A Largo Plazo

Esta fuente de financiación forma parte de los recursos permanentes de la empresa y su finalidad consiste, tal como su nombre indica, en financiar las necesidades permanentes de la empresa que incluyen los activos fijos o no corrientes y el fondo de maniobra necesario, tal como ya se ha indicado anteriormente. Y se suele instrumentar bajo la forma de préstamos, créditos y empréstitos obligacionistas. Montserrat – Bertrán (2013).

Préstamos Y Créditos: Concepto Y Modalidades

Una operación de préstamo consiste en un contrato mercantil a través del cual el financiador, que suele ser una entidad financiera, pone a disposición del deudor una determinada cantidad de dinero, por un plazo determinado y a cambio de percibir una remuneración en forma de intereses y comisiones.

En una operación de préstamo la totalidad del capital se pone a disposición del deudor desde la fecha de su concesión.

En el caso de un crédito, la entidad financiera pone una determinada cantidad de dinero a disposición del beneficiario, hasta un límite señalado y por un plazo determinado, percibiendo los intereses sobre las cantidades dispuestas y las comisiones acordadas, obligándose el beneficiario a devolver a la entidad financiera las cantidades utilizadas con los plazos estipulados. Por lo tanto, el saldo de la encina de crédito es variable, va que la disposición de fondos tiene lugar en fundación de las necesidades de la empresa. Las condiciones de la operación se establecen en la póliza de crédito correspondiente. Montserrat – Bertrán (2013).

Existen diversas modalidades de préstamos y créditos, en función del criterio utilizado, de modo que:

En función de las garantías, los préstamos y créditos se clasifican en:

1. Personales, cuando la única garantía es la solvencia del deudor.
2. Reales, cuando existe una garantía adicional, la cual puede ser hipotecaria (bienes inmuebles) o pignoratícia (valores mobiliarios, obras de arte, etc.).

En función del prestamista:

1. Privados, cuando el prestamista es una entidad financiera privada.
2. Oficiales, cuando el prestamista es una entidad financiera pública.

En función de su formalización:

1. Públicos. Cuando se documentan en escritura pública, los cuales tienen fuerza ejecutiva.
2. Privados. Cuando se materializan en un documento privado, los cuales no tienen fuerza ejecutiva.

En función de su amortización:

- 1 Amortización al vencimiento, es decir, cuando la totalidad del importe recibido se reembolsa al final de la vida de la operación.
- 2 Amortizaciones periódicas, es decir, cuando las amortizaciones se realizan de acuerdo con la periodicidad establecida en la póliza. Dichas amortizaciones pueden ser constantes o variables, en cuyo caso se determina en el contrato el método que hay que utilizar para su determinación. Montserrat – Bertrán (2013).

En función del tipo de interés:

1. A tipo de interés fijo, cuando se especifica el tipo de interés por pagar a lo largo de toda la vida de la operación.
2. A tipo de interés variable, cuando se establece un tipo de interés de referencia que se aplicará, en cada período de interés, para la determinación del tipo de interés. En consecuencia, el tipo de interés a pagar variará en función de cómo evolucione el tipo de interés de referencia. Pero, además, en la póliza se establecerá un margen o diferencial fijo, que se sumará al tipo de interés de referencia con el fin de calcular el monto final de los intereses por pagar. El importe de dicho margen es negociable con la entidad financiera.

3. A tipo de interés mixto, cuando se establece un tipo de interés fijo para el primer o primeros años y luego un tipo de interés variable.

En función de la moneda en que esté denominada la operación:

- 1 En moneda nacional.
- 2 En moneda extranjera.

En función de la carencia.

Sin carencia. Desde la primera cuota se amortiza capital y se pagan intereses. Con independencia del sistema de amortización utilizado, con respecto a la determinación de las cuotas que los que pagar, hay que considerar otra característica que, consiste en la posibilidad de que el préstamo tenga algún tipo de carencia.

La carencia consiste en el aplazamiento en el tiempo del pago de la totalidad o de parte de la cuota. Cuando lo que se aplaza es la devolución del capital se habla de carencia parcial, mientras que cuando lo que se aplaza es la totalidad de la cuota se habla de carencia total. En la práctica la carencia total es muy poco frecuente. Montserrat – Bertrán (2013).

Los Préstamos Denominados En Moneda Nacional

En los préstamos en moneda nacional el prestamista entrega al prestatario, y por un plazo determinado, una cantidad de dinero en la moneda del prestatario.

El tipo de interés aplicado a estos préstamos puede consistir en un tipo de interés fijo o en un tipo de interés variable. Mientras que en los préstamos a tipo de interés fijo se conoce a priori el importe de todas las cuotas; en el caso de tratarse de un préstamo a tipo variable deberá realizarse una previsión de la evolución del tipo de interés de referencia para poder estimar los flujos de interés a pagar en cada período. En consecuencia, en dicho caso se trataría de un coste de capital previsto y por lo tanto, sujeto al riesgo de interés. Montserrat – Bertrán (2013).

Préstamos en moneda nacional a tipo de interés fijo

En los préstamos a tipo de interés fijo, el tipo de interés, con independencia de cuál sea el método de amortización utilizado, se mantiene constante durante toda la vida del préstamo, conociéndose por lo tanto en la fecha de su concesión el importe exacto de todas las cuotas.

Una de las ventajas de esta modalidad de préstamo es que facilitan la elaboración de las previsiones de tesorería, puesto que existe una total certeza sobre las cantidades que se deben desembolsar en concepto del pago de las cuotas. Siempre se conoce a priori, su coste efectivo.

Los préstamos a tipo de interés fijo serán recomendables siempre que las expectativas futuras sobre la evolución del tipo de interés sean alcistas. Montserrat – Bertrán (2013).

La Financiación Ajena A Corto Plazo

No existe consenso en torno a la definición de lo que se entiende por financiación a corto plazo. Si bien, tal como ya se ha indicado en el capítulo 1, se trata de aquellos recursos financieros que financian la parte menos estable del activo corriente o circulante. Por consiguiente, dichos recursos financian el ciclo de explotación de la empresa y por ello también se denomina financiación del circulante.

En una empresa industrial el ciclo se inicia con la compra de materias primas y pago de las mismas (ya sea al contado o a plazo), fabricación del producto, venta del producto y cobro de los productos vendidos. A lo largo de dicho ciclo pueden utilizarse diferentes instrumentos de financiación de dichos activos corrientes o circulantes, tales como:

- Crédito comercial o crédito proveedor.
- Póliza de crédito o cuenta de crédito a la vista.
- Descuento comercial o bancario.
- Anticipos de créditos.
- Pagarés de empresa.
- Anticipos de clientes.

- Préstamos a corto plazo o pólizas de préstamos a tipo variable.
- Financiación de importaciones.
- Financiación de exportaciones.
- Créditos documentarios.

El Crédito Comercial o Crédito Proveedor

En las operaciones de tráfico comercial entre las empresas las ventas al contado suelen ser una excepción, lo habitual es que el proveedor conceda a su cliente o deudor un determinado plazo de pago, lo que se denomina venta a crédito. Aunque la duración máxima de los plazos de cobro y pago está regulada por la normativa legal, la duración de este plazo es diferente en función del sector económico del que se trate. Los plazos más usuales suelen oscilar entre los 30, 60 o 90 días, aunque algunas empresas utilizan la venta a crédito como una estrategia que les permita aumentar su volumen de ventas. Para la empresa deudora el hecho de no tener que pagar sus compras al contado y gozar de un determinado período de tiempo para efectuar su pago constituye una fuente de financiación espontánea, que, además, no le supone ningún tipo de coste financiero. En la práctica, en algunos sectores económicos las empresas que tienen una posición dominante utilizan la compra a crédito como una de sus principales fuentes de financiación, pudiendo llegar al extremo de cobrar sus ventas al contado y pagar sus compras a un plazo bastante largo. Se están financiando de sus proveedores. Montserrat – Bertrán (2013).

El proveedor que realiza sus ventas a plazo, no solo está financiando a sus clientes, sino que además está soportando un coste financiero que le hace disminuir la rentabilidad de la venta y aumentar su exposición al riesgo de morosidad o insolvencia de sus clientes. En algunas operaciones comerciales el coste financiero que supone realizar una venta a plazo puede provocar una fuerte reducción del margen comercial, o incluso puede llegar a anularlo. Montserrat – Bertrán (2013).

En algunas ocasiones el proveedor que necesita financiación ofrece a su cliente la opción de pagar al contado sus compras a cambio de ofrecerle un descuento por pronto pago. Para que el cliente acepte este descuento, el mismo debe ser superior a su coste del capital. Por ejemplo, si el proveedor ofrece un tipo efectivo de un 5%, el Cliente nunca aceptará pagar la Compra al contado si para ello debe utilizar una cuenta de

crédito cuyo coste efectivo es superior al 5%. El comprador siempre comparará el tipo de descuento ofrecido por su proveedor con las alternativas de financiación que tenga a su alcance. Montserrat – Bertrán (2013).

2.3.2. La Competitividad

La competitividad es un concepto que no tiene límites precisos y se define en relación con otros conceptos. La definición operativa de competitividad depende del punto de referencia del análisis -nación, sector, firma-, del tipo de producto analizado bienes básicos, productos diferenciados, cadenas productivas, etapas de producción- y del objetivo de la indagación -corto o largo plazo, explotación de mercados, reconversión. Significa la capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países. Porter (2010).

La competitividad empresarial

Inicialmente el concepto de competitividad empresarial se relacionó con productividad derivado particularmente, de los postulados de Porter (1990) quien establece que “la competitividad está determinada por la productividad, definida como el valor del producto generado por una unidad de trabajo o de capital. La productividad es función de la calidad de los productos y de la eficiencia productiva”.

En los contextos actuales, la concepción solamente desde la productividad, presenta una mirada estrecha, por tanto, el concepto se ha ampliado y hoy involucra elementos que van más allá de que la empresa sea productiva, inclusive conceptos como innovación y calidad tomar mayor relevancia al momento de hablar de una empresa competitiva. Robbins – Coulter (2014).

Una empresa es competitiva si es rentable. Lo cual implica que su costo promedio no excede del precio de mercado de su producto. Así también, su costo no excede del costo promedio de sus competidores. Si no es así, entonces implica que tiene una productividad más baja o paga precios más elevados por sus insumos, o por ambas razones Solleiro & Castañón (2005).

Para (Rubio & Aragón, 2008), la clave de la competitividad son los recursos críticos, por lo tanto, sugieren que será indispensable identificar estos en la Mype. Los resultados muestran la importancia que para el éxito competitivo de las Mypes tiene; la tecnología, la innovación, los recursos comerciales, la calidad del producto o servicio y la dirección de los recursos humanos. Robbins – Coulter (2014).

Factores determinantes de la competitividad empresarial

Son muy diversos los factores internos que la literatura ha identificado como antecedentes o explicativos del éxito competitivo, si bien los más estudiados y citados son los recursos tecnológicos, la innovación, los recursos comerciales, la calidad del producto o servicio, la gestión y dirección de los recursos humanos y ciertas capacidades organizativas, entre las que han sido más estudiadas es la capacidad del directivo para gestionar la empresa y la cultura de la organización. A pesar del extenso número de artículos dedicados a esta corriente de investigación, no está suficientemente analizado de forma particular para el caso de la Mype la validez de estos antecedentes como explicativos del éxito competitivo en un solo modelo integrador. Robbins – Coulter (2014).

a). Recursos tecnológicos

La Tecnología desempeña un papel crítico en la competitividad de la empresa y es uno de los factores intangibles que plantea más dificultad en su gestión. El nuevo escenario se identifica con la aceleración del cambio tecnológico y el acortamiento del ciclo de vida de los productos, de ahí la importancia estratégica de realizar una eficaz gestión de la tecnología en la empresa. Pese a que la tecnología ha sido considerada tradicionalmente como una ventaja ligada a la gran empresa, a nivel académico, la literatura ha relacionado también esta variable con el éxito competitivo de las Mypes. La adquisición o desarrollo de tecnología en las Mypes requiere un esfuerzo económico especialmente importante en las de menor tamaño, por ello los directivos para llegar a alcanzar ventajas competitivas deben realizar una adecuada gestión de sus recursos tecnológicos. Robbins – Coulter (2014).

b). La innovación

Innovación es un término de moda en los últimos años y por tanto del que se ha usado y abusado hasta la saciedad. La innovación es lo que salva a las empresas, los innovadores son lo moderno, sin innovación no hay crecimiento, no hay futuro, etc. Pero muchas veces, no se tiene claro a qué nos referimos cuando hablamos de innovación y a menudo se confunde con otros términos como emprender, creatividad o investigación y desarrollo (I+D).

Definiciones de innovación hay muchas, La definición «oficial» de innovación es la de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE): «La innovación es un proceso iterativo activado por la percepción de una oportunidad proporcionada por un nuevo mercado y/o nuevo servicio y/o avance tecnológico que se puede entregar a través de actividades de definición, diseño, producción, marketing y éxito comercial del invento»

Pese a que las grandes empresas por poseer más medios financieros y humanos, pueden parecer más propensas a realizar innovaciones, las Mypes también innovan. Así lo demuestra el hecho de que los gastos en innovación en empresas de menos de 20 empleados en España llegaron a representar el 9,5% del total del gasto de innovación de las empresas españolas. Asimismo, muchas estadísticas muestran cómo las Mypes son las principales promotoras del crecimiento en los niveles de innovación Rubio & Aragón (2008).

Tres son las claves sobre las que se asienta la innovación en las Mypes: el directivo, los trabajadores y la cooperación con otras empresas. El directivo de una Mype debe de favorecer la generación y el desarrollo de nuevas ideas, de hecho, una orientación a la innovación por su parte influye positivamente en el nivel de innovación de la empresa. Robbins – Coulter (2014)

En segundo lugar, los recursos humanos son un elemento fundamental para el desarrollo de innovaciones muy especialmente en las empresas de menor tamaño. Los mayores niveles de comunicación existentes, los menores niveles de formalización, que dotan de una mayor autonomía a los trabajadores, y el mayor compromiso que se

establece entre trabajador y empresa facilitan la creatividad de los trabajadores y su participación en el desarrollo de innovaciones. Robbins – Coulter (2014).

c). Recursos comerciales o Habilidades de marketing

Por recursos comerciales entendemos la capacidad de la empresa para crear valor a los clientes a través de sus productos o servicios, implica que las organizaciones necesitan entender y conocer las necesidades de los clientes para conseguir satisfacerlas en mayor medida que la competencia.

El conocimiento del mercado y de los clientes es un medio muy importante de mejora del rendimiento económico, fidelización de clientes y, fundamentalmente, de diferenciación de la competencia. Las Mypes tienen dificultades para desarrollar este recurso. No suelen contar con los profesionales de marketing adecuados a sus necesidades, las campañas destinadas a fortalecer su imagen de marca son escasas, no pueden acceder a todos los canales de distribución y sus políticas de precio suelen ser más restrictivas. Robbins – Coulter (2014).

d). Calidad del producto o servicio

Para Juran y Gryna la calidad se define como la adecuación al uso, esta definición implica una adecuación del diseño del producto o servicio (calidad de diseño) y la medición del grado en que el producto es conforme con dicho diseño (calidad de fabricación o conformidad). La calidad de diseño se refiere a las características que potencialmente debe tener un producto para satisfacer las necesidades de los clientes y la calidad de conformidad apunta a cómo el producto final adopta las especificaciones diseñadas como se citó en Serrano (2006).

La idea principal que aporta Crosby es que la calidad no cuesta, lo que cuesta son las cosas que no tienen calidad. Crosby define calidad como conformidad con las especificaciones o cumplimiento de los requisitos y entiende que la principal motivación de la empresa es el alcanzar la cifra de cero defectos. Su lema es "Hacerlo bien a la primera vez y conseguir cero defectos" como se citó en Serrano (2006).

Por lo que una definición sería la calidad del producto o servicio consiste en lograr la conformidad o adecuación del conjunto de las características y atributos de un

producto o servicio con las necesidades y expectativas del comprador. Esta adecuación se ve favorecida por la implantación de sistemas de gestión de la calidad total que, aunque a corto plazo, pueden suponer fuertes inversiones, a medio y largo plazo reducen costes, originan clientes y empleados satisfechos y mejoran la productividad y los resultados de la empresa. En principio cabe pensar que las Mypes pueden presentar debilidades a la hora de competir con las grandes empresas, ligadas a la falta de estrategias específicas de calidad y al escaso esfuerzo de normalización y certificación.

Las Mypes también se diferencian de las grandes empresas en la forma de implantar los procesos de calidad total. El trabajo realizado por Sun y Cheng muestra que las empresas de menor tamaño se caracterizan por implantar sistemas de calidad motivadas por los requerimientos del entorno puesto que, tras la certificación, los productos son mejor aceptados tanto por los clientes, como por otras empresas e instituciones gubernamentales. Así mismo, estos investigadores ponen de manifiesto que las prácticas de gestión de calidad más utilizadas son las relacionadas con los sistemas de liderazgo directivo, la participación de los trabajadores en la empresa y la calidad de la información, citado por Rubio & Aragón (2008).

e). Recursos Humanos

Los recursos humanos son la fuente de trabajo procedente de las personas y que son necesarias para llevar a cabo un proyecto o actividad.

En Gestión y Administración de Empresas, los recursos humanos es el trabajo realizado por los trabajadores y con el que cuenta una organización para desarrollar su actividad. También es el nombre que recibe el departamento encargado de estos temas. En ocasiones aparece abreviado de la siguiente forma: RR.HH. Robbins – Coulter (2014).

Cabe asegurar que un pequeño tamaño puede ser fuente de ventajas y desventajas en la gestión de los recursos humanos. Entre las ventajas está la mayor facilidad para alcanzar un buen clima laboral, apoyado en los rápidos y sencillos canales de comunicación existentes en las Mypes como consecuencia de tener estructuras

organizativas menos complejas, los mayores niveles de flexibilidad, la alta motivación laboral y la más fácil identificación con los objetivos estratégicos, al permitir a los trabajadores observar con facilidad la relación entre las tareas desarrolladas en los puestos y el resultado final obtenido por la empresa y por ofrecer puestos de trabajo amplios, así como la mayor cercanía del directivo a los puestos de trabajo.

Por el contrario, las dificultades para el desarrollo del área de dirección de recursos humanos se relacionan con el propio tamaño de las empresas que es mayor a medida que se reduce el tamaño de las empresas, con las reticencias de la dirección para dar cabida a la representación sindical o el uso de estilos de liderazgo jerarquizados y centralizados, así como el exceso de discrecionalidad en decisiones de contratación, remuneración o promoción, entre otras. Como última dificultad cabe resaltar la menor capacidad de las empresas de menor tamaño para atraer y retener personal cualificado debido fundamentalmente a la menor posibilidad de ofrecer incentivos salariales o posibilidades de desarrollo profesional. Rubio & Aragón (2006).

f). Las capacidades directivas

La práctica directiva en las empresas de menor tamaño es más complicada que en el caso de las empresas más grandes debido a factores como: la escasa mentalidad estratégica, la fuerte orientación al corto plazo, el predominio de la cultura orientada a las funciones, la dificultad para la delegación, la insuficiente profesionalización de la gestión y el escaso hábito de aprendizaje continuo. Sin embargo, este tipo de empresas presentan también puntos fuertes. Por un lado, que en el directivo recaigan la mayoría de las decisiones en materia de gestión, les confiere un profundo conocimiento del negocio que agiliza la toma de decisiones. El pequeño tamaño permite también una gran proximidad a los puestos de trabajo y a sus ocupantes lo que mejora la comunicación, con la consiguiente mejora en el clima de trabajo. Asimismo, la cercanía al mercado les permite un mayor conocimiento del mismo lo que facilita el conocimiento del cliente y una respuesta rápida a sus necesidades.

g). La cultura

La cultura es el conjunto de hábitos, creencias, expectativas y valores, compartidos por todos los miembros de la organización. Contribuyen a definir el modo de hacer las

cosas en la empresa y sirven como guía para analizar el comportamiento de sus miembros, resolver disputas y mantener la cohesión interna. El grado de cohesión en torno a ciertos valores de los miembros de una empresa, constituye un elemento diferenciador clave en la competitividad empresarial. El análisis de los valores culturales de una organización debe realizarse teniendo en cuenta diversos aspectos. Es necesario distinguir entre la cultura formal reflejo de los valores, normas y costumbres establecidas y gestionadas por los directivos y la informal, fruto de la interacción entre las personas de la empresa. Robbins – Coulter (2014).

La clásica definición de Porter señala que: “la competitividad es la fuente de prosperidad de una nación y el estándar de vida de ésta se determina por la productividad por unidad, de los recursos humanos, de capital y naturales que posea el país. Así, los determinantes de la productividad y del crecimiento de la misma, son por un lado: el contexto macroeconómico político, legal y social para el desarrollo, así como los fundamentos microeconómicos, los cuales se dividen en dos e interactúan: el nivel de satisfacción en las operaciones y en la estrategia de la firma, productividad y formación de capital humano SINCO 2010 ISBN 978-607-95030-7-9 6 calidad del ambiente microeconómico para los negocios, el cual tiene que ver con instituciones políticas, legales y sociales estables, política macroeconómica adecuada que propicia el potencial para mejorar la prosperidad del país” Porter (2003).

2.3.2.1. Dirección De Recursos Humanos

Los logros como motivación

Históricamente, la primera en ser intensamente investigada fue la motivación por el logro o "achievement". A medida que se progresó en esta investigación fue resultando evidente que podría haber sido mejor denominado el motivo eficiencia, porque representa un interés recurrente por hacer algo mejor. Hacer algo mejor implica algún estándar de comparación interno o externo y quizás es mejor concebido en términos de eficiencia o una ratio input/output. Alles (2011).

El poder como motivación

La necesidad de poder como clave en el pensamiento asociativo representa una preocupación recurrente que impacta sobre la gente y quizá también sobre las cosas. Se ha demostrado, con experiencias que involucran sentimientos de fortaleza física o psicológica, que los más altos resultados han sido recolectados de individuos con alta "power".

Altos niveles de "n power" están asociados con muchas actividades competitivas y asertivas con un interés en obtener y preservar prestigio y reputación.

Sin embargo, desde que la competencia y particularmente las actividades agresivas son altamente controladas por la sociedad debido a sus efectos potencialmente destructivos, la válvula de escape para esta motivación del poder varía grandemente de acuerdo con las normas que las personas han internalizado como comportamientos aceptables. Alles (2011).

La pertenencia como motivación

Se sabe menos de esta motivación que sobre las dos anteriores. Estaría derivada de la necesidad de estar con otros, pero no hay certeza de cuál es la causa natural del amor o el deseo de estar con otros como motivación.

Estas motivaciones se combinan con otras características para determinar acción. Peretti se refiere a los grandes déficits, para este siglo que se inicia, derivados de las mutaciones tecnológicas con sus consecuencias en materia de empleo, calificación, formación, motivación y remuneración. Mantener una adecuación cualitativa y cuantitativa del empleo implica un approach dinámico, una lógica empleabilidad de cada una de las personas, una gestión preventiva de los recursos humanos, un esfuerzo permanente para la calificación y recalificación del personal en su puesto de trabajo. El desarrollo y movilidad de empleados y los nuevos métodos de selección constituyen el encuadre necesario de un esquema de dirección del empleo y de las competencias. Alles (2011).

Bajo el término de "competencias" se suelen englobar varios conceptos, desde los conocimientos hasta las competencias propiamente dichas. Asimismo, se menciona el término "competencias" junto con otras palabras (por ejemplo, "competencias técni-

cas" o "competencias de conocimiento") para referirse a los conocimientos. En cuanto a las competencias propiamente dichas, se las denomina "competencias de gestión" o "competencias conductuales". Para simplificar, nosotros usaremos los términos conocimientos y competencias sin aditamento alguno para referirnos a unos y a otras. Más adelante se dará una definición precisa del término "competencias".

Las competencias siempre se refieren al comportamiento de las personas en el trabajo o en situación de trabajo. Los conocimientos son más fáciles de detectar o evaluar que las competencias, y es por esto que, por ejemplo, en los procesos de selección se evalúan primero, siempre que sea posible. Es por esto que están en la parte inferior de la pirámide, no porque sean menos importantes; por el contrario, son la base. Alles (2011).

Ejemplos de conocimientos

1. Informática;
2. Contabilidad financiera;
3. Impuestos;
4. Leyes laborales;
5. Cálculo matemático;
6. Idiomas;
7. Entre otros.

Ejemplos de competencias (que se observan a través de comportamientos)

- Iniciativa, autonomía;
- Orientación al cliente;
- Relaciones públicas (como competencia, no como conocimiento);
- Comunicación;
- Trabajo en equipo;

- Liderazgo;
- Habilidad analítica;
- Entre otras.

2.3.2.2. La Competencia

Definición

Si bien fue David McClelland el propulsor de estos conceptos, comenzaremos por la definición de competencias de Spencer y Spencer: competencia es una característica subyacente en el individuo que está causalmente relacionada con un estándar de efectividad y/o con una performance superior en un trabajo o situación. M. Alles (2011).

Clasificación de competencias

Para Spencer y Spencer son cinco los principales tipos de competencias:

1. Motivación. Los intereses que una persona considera o desea consistentemente. Las motivaciones "dirigen, conllevan y seleccionan" el comportamiento hacia ciertas acciones u objetivos y lo alejan de otros. Alles (2011).
2. Características. Características físicas y respuestas consistentes a situaciones o información.
3. Concepto propio o concepto de uno mismo. Las actitudes, valores o imagen propia de una persona.

La confianza en sí mismo, la seguridad de poder desempeñarse bien en cualquier situación, son parte del concepto de sí mismo.

Los valores de las personas son motivos reactivos que corresponden o predicen cómo se desempeñarán en sus puestos a corto plazo y en situaciones donde otras personas están a cargo. Las personas que valoran estar "en management" pero no les gusta o no consideran influenciar a otros a un nivel motivacional, ingresan a posiciones de management, pero luego fracasan. Alles (2011).

4. **Conocimiento.** La información que una persona posee sobre áreas específicas. Las evaluaciones de conocimiento no logran predecir el desempeño laboral porque el conocimiento y las habilidades no pueden medirse de la misma forma en que se utilizan en el puesto. En primer lugar, muchas evaluaciones de conocimiento miden la memoria, cuando lo que realmente importa es la información. La memoria de los hechos específicos es menos importante que saber cuáles son los hechos relevantes para un problema determinado, y dónde encontrarlos cuando se necesitan. En segundo lugar, las evaluaciones de conocimiento son "respondedoras". Miden la habilidad de las personas para determinar cuál es la respuesta adecuada entre una variedad de respuestas, pero no miden si una persona puede actuar en base al conocimiento. Alles (2011).
5. **Habilidad.** La capacidad de desempeñar cierta tarea física o mental. Las competencias mentales o cognoscitivas incluyen pensamiento analítico (procesamiento de información y datos, determinación de causa y efecto. Alles (2011).

Competencias de logro y acción

- Orientación al logro.
- Preocupación por el orden, calidad y precisión.
- Iniciativa.
- Búsqueda de información.

Competencias de ayuda y servicio

- Entendimiento interpersonal.
- Orientación al cliente.

Competencias de influencia

- Influencia e impacto.
- Construcción de relaciones.
- Conciencia organizacional.

Competencias gerenciales

- Desarrollo de personas.
- Dirección de personas.
- Trabajo en equipo y cooperación.
- Liderazgo.

Competencias cognoscitivas

- Pensamiento analítico.
- Razonamiento conceptual.
- Experiencia técnica/profesional/de dirección.

Competencias de eficacia personal

- Autocontrol.
- Confianza en sí mismo.
- Comportamiento ante los fracasos.
- Flexibilidad.

Grados de competencia

Además de definir las competencias, es necesario fijar, distintos grados. En todos los casos, tanto la competencia como los distintos grados en que se presenta se definen a través de frases explicativas. Por ejemplo, siguiendo la nomenclatura usada en otras partes de la obra: Alles (2011).

Alto. Genera en todos los ámbitos y actividades un ambiente de entusiasmo, ilusión y compromiso de las personas hacia la organización. Es un modelo para los demás con la máxima credibilidad y reputación.

Bueno. Es reconocido en su entorno laboral como un líder y modelo a seguir. Transmite a las personas los valores y visión del negocio, y estas depositan su confianza en él.

Mínimo necesario. Mantiene la motivación de las personas y asegura que sus necesidades sean cubiertas. Sus colaboradores reconocen su liderazgo en el grupo.

Insatisfactorio. El grupo no lo reconoce como líder. Es ampliamente cuestionado y en él sólo se ve una figura autoritaria. Alles (2011).

Gestión Por Competencias

Innovación

La definición de innovación tiene muchas variantes, dependiendo de cuál sea la fuente consultada. Definiremos innovación concentrándonos primero en el concepto de creatividad. La creatividad se refiere a la capacidad de combinar ideas de una manera única o establecer asociaciones inusuales entre ideas. Las organizaciones creativas desarrollan formas de trabajo singulares o soluciones novedosas para un problema. Pero, por sí sola, la creatividad es insuficiente. Los resultados derivados de un proceso creativo tienen que convertirse en productos o métodos de trabajo útiles, y esto es la innovación. Por consiguiente, las organizaciones innovadoras se caracterizan por su capacidad para generar nuevas ideas que son puestas en práctica en la creación de nuevos productos, procesos y procedimientos diseñado para ser útiles. En otras palabras, las organizaciones innovadoras canalizan la creatividad para dar lugar a resultados útiles. Cuando los gerentes hablan de transformar una organización para hacerla más creativa, por lo general lo que quieren decir es que desean estimular y cultivar la innovación. Alles (2011).

Estímulo a la innovación

El modelo sistémico puede ayudarnos a comprender cómo se vuelven innovadoras las organizaciones. Para obtener los resultados deseados (productos y métodos manejo innovadores), es necesario transformar los insumos. Entre dichos insumos están las personas y los grupos que conforman la organización. Sin embargo, contar con gente creativa no es suficiente. También se requiere un entorno adecuado que contribuya a transformar los insumos o métodos de trabajo en innovadores. Este entorno “adecuado” (es decir, el entorno que estimula la innovación) consta de tres variables: la estructura, la cultura y las prácticas de recursos humanos de la organización. Alles (2011).

Variables estructurales

La estructura organizacional puede tener un enorme impacto en la capacidad de innovación. Las investigaciones en torno del efecto que tienen las variables estructurales sobre la innovación nos indican cinco cosas. En primer lugar, que una estructura de tipo orgánico influye positivamente en la innovación. Como esta estructura es poco formal y tiene bajos niveles de centralización y especialización laboral, facilita la flexibilidad y la colaboración en ideas fundamentales para la innovación. En segundo, la disponibilidad de recursos suficientes representa la piedra angular de la innovación. Al tener a su disposición recursos abundantes, los gerentes pueden darse el lujo de adquirir innovaciones, de costear la institución de otras y de sobrevivir a los fracasos. Alles (2011).

El Proceso de Toma de Decisiones

Los gerentes de todos los niveles y todas las áreas de las organizaciones toman decisiones o, en otras palabras, hacen elecciones. Por ejemplo, los gerentes de nivel más alto toman decisiones respecto de los objetivos de la organización dónde ubicar las fábricas de manufactura o a cuáles nuevos mercados deben cuidar los gerentes de nivel medio y bajo toma decisiones relativas a los programas de producción a los problemas de calidad, a los aumentos salariales y a la disciplina de los empleados. Ahora bien, la toma de decisiones no es exclusiva de los gerentes, en realidad todos los miembros de la organización toman decisiones que afectan tanto su trabajo personal como a la empresa para la que trabajan. Alles (2011).

Si bien la toma de decisiones suele describirse en términos de una elección entre alternativas, esta perspectiva resulta demasiado simplista. ¿Por qué? Porque más allá de la elección, esta actividad implica (y así debe ser) un proceso. Incluso cuando se trata de algo tan sencillo como decidir qué comer, las personas hacen algo más que elegir entre hamburguesas, pizzas o perros calientes. Es cierto que no acostumbramos dedicar mucho tiempo a examinar nuestras posibilidades al tomar una decisión tampoco relevante, pero, aun así, detrás de tal acción hay un proceso. El cual es aplicable a las decisiones personales y a las corporativas por igual. Alles (2011).

2.3.2.3. Liderazgo

Los líderes auténticos basan su comportamiento en un conjunto de valores fundamentales con los que se comprometen públicamente y se apegan a ellos en épocas buenas y malas por igual. La práctica ética de los negocios exige que los gerentes asuman un compromiso porque son ellos quienes encarnan los valores compartidos y determinan las características de la cultura organizacional. Son modelos a seguir, tanto a través de sus palabras como de sus acciones, si bien lo que hacen tiene mucha mayor relevancia que lo que dicen. Si los gerentes de más alto nivel, utilizan los recursos de la empresa para su provecho personal, si inflan sus cuentas de gastos o dan un trato preferencial a sus amigos, indican implícitamente que es aceptable que todos los empleados incurran en tales comportamientos.

Asimismo, los gerentes de alto nivel establecen el tono de sus prácticas de recompensa y castigo. La determinación de quienes, y por qué serán recompensados con aumentos salariales y ascensos, envía una señal muy clara a los empleados. Cuando un empleado comente un acto poco ético, los gerentes deben castigarlo y hacer pública su falta de manera que todos los empleados sepan cuáles son las consecuencias de tales conductas. Esta demanda comenta el hecho de que actuar mal tiene un precio y que los empleados que se comportan de forma no ética actúan en contra de sus propios intereses. Alles (2011).

Importancia De Las Redes Sociales Para La Labor Gerencial

A usted probablemente le resulte difícil imaginar la época en que sus empleados hacían su trabajo sin contar con correo electrónico y acceso a internet. Y no obstante hace 15 años, cuando sus herramientas de comunicación se iban volviendo más comunes en el ámbito laboral, los gerentes luchaban contra los desafíos que conllevaban crear las directrices de uso de internet y el correo electrónico en sus organizaciones. Hoy en día la nueva frontera está representada por las redes sociales, formas de comunicación electrónica a través de las cuales los usuarios crean comunidades online para compartir ideas, información, mensajes personales, otros contenidos. “Más de mil millones de personas usan plataformas sociales como Facebook, Twitter, YouTube, LinkedIn, entre otras”, y los empleados no solo las

utilizan en su tiempo personal sino también para propósitos de trabajo, es por ello que los gerentes necesitan comprender tanto el potencial como los riesgos implícitos en las redes sociales. Cada vez son más las empresas que están volviendo la mirada hacia las redes sociales, no solo como un mecanismo para conectarse con los clientes, sino también para administrar sus recursos humanos y aprovechar sus innovaciones y talentos. Ahí reside el potencial de las redes sociales. Por otro lado, el riesgo está en cómo son utilizadas. Cuando se convierten en un medio para que los empleados fantasiosos presuman de sus logros, para que los gerentes publiquen mensajes dictatoriales dirigidos a la fuerza laboral, o para que los trabajadores critiquen o se quejen de algo o de alguien que les desagrada en el trabajo, las redes sociales pierden toda su utilidad. Par evitarlo es preciso que los gerentes recuerden que estas plataformas representan una herramienta que debe ser administrada para resultar beneficiosa. Robbins – Coulter (2014).

Creación De Una Cultura Innovadora

Cualquier organización que opera necesita tener una cultura organizacional que le sea favorable para la innovación. De acuerdo a Goran Ekvall las características de una cultura organizacional innovadora son los siguientes:

Desafío e Involucramiento: ¿Los empleados están involucrados en, motivados por y comprometidos con objetivos de largo plazo y con el éxito de la organización?

Libertad: ¿Los empleados tienen autonomía para definir por si mismos su trabajo, ejercer su criterio y tomar la iniciativa en sus actividades cotidianas?

Confianza y apertura. ¿Los empleados se apoyan unos a otros y son respetuosos entre sí?

Importancia de la Innovación para la labor gerencial

“Nada es más riesgoso que no innovar” Innovar significa hacer las cosas de forma diferente, explorar nuevos territorios y asumir riesgos. La innovación no es exclusiva de organizaciones de alta tecnología ni de las empresas tecnológicamente sofisticada. Es posible detectar esfuerzos de innovación en todo tipo de organizaciones. ¿La complejidad de los productos exige un alto nivel de capacitación, pero las numerosas

distracciones a que están sujetos los empleados de edad universitaria hacen que el potencial de rotación se mantenga elevado? Robbins – Coulter (2014).

La Estimulación Temprana

“La terminología Estimulación temprana se ha utilizado en forma sistemática a partir de 1961, en Inglaterra se inició los primeros programas de estimulación temprana. Posteriormente se intensifica este servicio en Estados Unidos contribuyendo a la estructuración teórica de esta nueva disciplina.

En Sudamérica las actividades se iniciaron en Uruguay en 1963, con trabajos exclusivamente con niños que presentaban retardo mental y a partir de 1967 se comienza a utilizar la estimulación temprana con niños de alto riesgo. Bowen (2005).

La relación con la familia desde el nivel preescolar: una variable de calidad.

Desarrolla el tema de la participación de los padres como una de las variables de la calidad. El objetivo que se plantea es conocer cuánto y cómo participan los padres en el jardín infantil. Para ello se elaboró y aplicó un instrumento a los padres y educadores de los jardines infantiles que son centros de práctica final de las alumnas del Programa de Educación preescolar de la Pontificia Universidad Católica de Chile, utilizando como marco conceptual los niveles de participación planteados por Flamey, Gubbins y Morales (2002) y los estudios de la JUNJI (Junta Nacional de Jardines Infantiles) y del Ministerio de Educación. Los resultados muestran que la participación de los padres se centra en los niveles más básicos (información y colaboración)

El desarrollo psicomotor del niño desde su nacimiento hasta los 2 años.

Todos los niños siguen un determinado orden progresivo lineal y secuenciado en su desarrollo motor, sea cual sea la edad y no debe ser motivo de excesiva preocupación el que un niño efectúe esos avances antes o después de la edad que nosotros consideramos como normal ya que cada niño tiene un ritmo de diferente y ese ritmo debemos de respetarlo. Ningún niño es igual a otro. En conclusión, El desarrollo psicomotor en el niño depende de la maduración cerebral y física. Este se produce por el estímulo de la maduración biológica y social que el niño recibe. Esto nos invita a profundizar más en este tema para conseguir un desarrollo más positivo en el

alumnado y permitir así una intervención educativa adaptada a su ritmo de aprendizaje. Hervas (2008)

Teorías de la Estimulación Temprana

Existen diversas teorías que apoyan la estimulación temprana desde un punto de vista diferente, a continuación, se mencionan las más relevantes.

Teoría psicosocial Erik Erickson (1982)

Describe el desarrollo emocional a lo largo de la vida. En la teoría psicosocial de Erickson la personalidad se desarrolla a través de la resolución progresiva de los conflictos entre las necesidades y las demandas sociales. Los conflictos han de resolverse, al menos parcialmente, en cada una de las ocho etapas para poder progresar hacia el siguiente grupo de problemas. La meta no es eliminar de la personalidad la cualidad superada (como la desconfianza o la desesperación), sino decantar el peso de la balanza para que la cualidad más beneficiosa (como la confianza o la integridad) sea la que prevalezca. Un fracaso en resolver los conflictos en alguna de las etapas puede conducir a desordenes psicológicos que afectaran durante el resto de la vida. Herrera (2011).

Teoría del aprendizaje social cognitivo

Algunos psicólogos consideran el enfoque radical de la conducta muy limitado e inflexible. No creían que todo el aprendizaje pudiera ser explicado como resultado del condicionamiento clásico u operante. Por ello desarrollaron las teorías del aprendizaje social cognitivo, que surge a raíz de las teorías anteriores sobre el condicionamiento, pero enfatizan que:

- 1) Las personas aprenden gran parte de su conocimiento observando a los demás
- 2) las expectativas, creencias y auto percepciones e intenciones de los individuos influyen mucho en su comportamiento. Las teorías del aprendizaje social cognitivo han evolucionado en la segunda mitad del siglo. Los primeros investigadores describieron solo como teorías del aprendizaje social, que concedían al proceso de imitación un papel fundamental en el desarrollo humano. Estos investigadores se fijaron en la semejanza cada vez mayor de la conducta de los niños con respecto a la

de sus padres, y se enfocaron en la imitación que el niño hace de sus progenitores. Herrera (2011).

Miller y Dollard (1941) propusieron que la crianza es la fuerza que motiva a los niños a imitar a sus padres. Puesto que la conducta de sus padres es reforzante, el niño empieza a imitar todo lo que estos hacen para recompensarse a sí mismo. Otros teóricos del aprendizaje social sugirieron que el poder y el estatus de los padres conducía al niño imitarles Kagan (1958). El niño envidia sus estatus y los copia con la esperanza de alcanzar algo de su poder. La imitación no fue la única preocupación de los primeros teóricos de este campo, con el paso de los años, los teóricos han cambiado su enfoque en una dirección radical, la que tiene presente la influencia de la cognición que comprende todos los procesos que utilizamos para obtener el conocimiento del mundo. Bandura (1989) ha sido uno de los teóricos responsables de este nuevo enfoque; su nueva versión de la teoría del aprendizaje social se la conoce como teoría del aprendizaje social cognitivo por que asume que los pensamientos, expectativas, creencias auto percepciones, metas e intenciones reúnen influencias ambientales en determinados comportamientos.

La teoría del desarrollo cognitivo de Piaget

Piaget creó una teoría de etapas de desarrollo en la que el niño constituye activamente su conocimiento del mundo. A medida que el niño se va desarrollando, la mente atraviesa una serie de fases reorganizativas. Tras cada una de éstas, el niño asciende a un nivel superior de funcionamiento psicológico. Estas etapas las determina la historia evolutiva de la humanidad; los niños nacen con unos sistemas específicamente humanos (denominados, sistemas sensorimotors) que les permite interactuar e incorporar la experiencia y la estimulación. Herrera (2011).

El niño desde su nacimiento tiene sistemas sensorimotors que le permiten interactuar con el medio, pero mientras más estímulos reciban sus conexiones sintácticas serán más significativas. Desarrollo Afectivo y Social El psicólogo suizo Jean Piaget estudió la influencia de la herencia biológica y del medio externo en el desarrollo psíquico e intelectual del niño, y señaló la existencia de diferentes etapas en su evolución. La teoría de Piaget ofrece una continuidad significativa al desarrollo del entendimiento humano.

La cognición es un proceso biológico espontáneo y las funciones y características del pensamiento son como la digestión y la respiración- tomando, modificando y empleando cualquier elemento que se necesite-. Piaget dio a este enfoque el nombre de epistemología genética. La epistemología es un estudio del conocimiento como sabemos los que sabemos-. Aquí el término genético se refiere al crecimiento y desarrollo. Herrera (2011).

Teoría de Piaget cubre el desarrollo. De la inteligencia (forma de conocimiento) en el ciclo de la vida. Para Piaget todo conocimiento proviene de la acción. Los bebés, desde su nacimiento, se involucran y usan activamente el entorno y construyen su propio entendimiento del mismo. Los bebés, por ejemplo, actúan sobre los objetos que hay a su alrededor- los sienten, les dan la vuelta, los golpean, los chupan- y aumentan su conocimiento de los mismos a través de la estructuración de su propia experiencia. El conocimiento del bebé no germina ni del objeto de sí mismo ni del bebé, sino de la interacción de ambos y de los consiguientes vínculos entre las acciones y los objetos.

Esquemas Según la visión de Piaget, el entendimiento de un niño sobre el mundo surge de la coordinación de las acciones y la interrelación con los objetos. El niño es constructivista, construye la realidad a raíz de las relaciones entre las acciones y los objetos, no solo de las acciones o la calidad perceptual de los mismos. Los niños cogen un sonajero y lo tiran, pero pueden hacer lo mismo con un pequeño oso de peluche. Cuando agitan el sonajero, este suena, cuando lo tiran, aterriza con un gran ruido cuando lo mueven y solamente producen un sonido sordo al caer. Pero el oso se puede estrujar, mientras que el sonajero resiste la presión de los dedos del niño. Los niños llegan a conocer los efectos de sus acciones y las propiedades de los objetos a través de estas acciones simples y corrientes. Aprenden a coordinar sus acciones; no pueden tirar y hacer rodar una naranja a la vez, pero pueden palpar primero y luego lanzarla o hacerle rodar. Agarrar, lanzar y hacer rodar son ejemplos que Piaget llamó esquemas: modelos de acción que están implicados en la adquisición y estructuración del conocimiento. Los esquemas de acción son la forma de conocimiento de los niños. Y en los bebés son como conceptos sin palabras. Los niños más mayores y los adultos todavía piensan con esquemas de acción cuando conducen un coche, mecanografían

un examen o tocan el piano. Pero también han desarrollado esquemas de acción, que son operaciones mentales. Herrera (2011).

Las operaciones mentales les permiten manipular los objetos mentalmente, clasificarlos y comprender sus relaciones. Para Piaget la interrelación con los objetos y las acciones que realizan los niños enriquece las sensaciones y los efectos que causan en el niño por ejemplo al chuparse un chupete primero lo cogerá observará su color, lo golpeará contra algún objeto, mesa escuchará el sonido, el sabor que produce. Y adquirirá nuevas sensaciones y conocimientos.

Asimilación y acomodación Según Piaget, el pensamiento de los niños desarrolla dos simultaneó: asimilación y acomodación. La asimilación hace referencia a la incorporación de conocimientos nuevos en los esquemas anteriores. La acomodación es la modificación de los esquemas existentes para introducir nuevo conocimiento que no encaja. Los procesos de asimilación y acomodación siempre actúan juntos de forma complementaria. Asimilar es utilizar lo que uno ya sabe cómo hacer; acomodar es adquirir una forma nueva de hacer algo. Ambos procesos están en funcionamiento a lo largo de la vida. Herrera (2011).

Una persona en desarrollo puede cambiar sus estructuras cognitivas en algún momento, pero solo de una forma limitada. Siempre ha de existir alguna continuidad. La estabilidad o equilibrio entre asimilación y acomodación es un proceso de reajuste continuo durante toda la vida. Equilibrar, es la función protagonista en la teoría de Piaget; el organismo siempre tiende hacia la estabilidad biológica y psicológica, y este desarrollo es una aproximación progresiva hacia el estado ideal de equilibrio, que nunca llega a lograr plenamente. Herrera (2011).

El equilibrio de un niño, cualquiera que sea la etapa que atraviese, puede verse afectado por los acontecimientos externos, como afirmación nueva que no puede asimilar o por procesos internos que conducen al niño a para acomodar. En ambos casos el equilibrio anterior del niño se altera temporalmente y el desarrollo apunta hacia una nueva elevada etapa de organización. Lo que Piaget nos quiere decir con asimilación y acomodación: asimilación es la integración de los nuevos conocimientos

a los esquemas anteriores y la acomodación son las modificaciones de los esquemas a los conocimientos que existen la asimilación y la acomodación siempre están juntas y no van sueltas. Etapas La organización de la conducta es cualitativamente distinta en cada etapa de la teoría de Piaget. Los dos puntos esenciales son:

1) las etapas emergen en un orden de sucesión constante, y 2) ni la herencia ni el entorno puede explicar por si solos el desarrollo progresivo de las estructuras mentales. Piaget propuso cuatro etapas básicas de desarrollo intelectual: una etapa sensoriomotora, la etapa pre operacional, la etapa operacional concreta y la etapa operacional formal. La etapa sensorio motora, que empieza en el nacimiento y llega hasta los dos años, corresponde hasta aproximadamente a la infancia. La etapa pre operacional corresponde a los años preescolares. Comienza alrededor de los 2 años, cuando los niños empiezan a registrar simbólicamente las experiencias. Este adelanto indica los albores del pensamiento representativo, es decir que los niños piensan sobre objetos y personas que no están presentes. Herrera (2011).

La etapa operacional concreta aparece alrededor de los 7 años, cuando los niños occidentales han iniciado la educación formal. Los niños piensan con lógica, pero sólo acerca de objetos concretos. Esto les facilita comprender las operaciones lógicas en la que pueden invertir las acciones mentales. Por ejemplo, entienden que una bola de arcilla chafada se puede volver a remodelar en su forma esférica original y pueden imaginarla con esa forma si una bola. Hacia los 11°12 años los jóvenes adolescentes desarrollan una lógica formal y piensan en función de proporciones. Las edades que se han dado para cada etapa son aproximadas. Por ejemplo, aunque la etapa pre operacional concreta empieza a los 7 años, muchos niños de 5 o 6 años ya han entrado en ella, sin embargo, señaló que los entornos culturales y subcultura les afectan en la rapidez con la que los niños progresan a través de las etapas.

A medida que los psicólogos del desarrollo se han ido fijando en las repercusiones del contexto, las diferencias individuales y la educación en las habilidades de los niños, la teoría de Piaget ha ido perdiendo influencia. Sus premisas se derivan de tareas que dependen de las habilidades lingüísticas del niño y por lo general dejan de lado los factores educacionales y socioemocionales del desarrollo. Además, esta teoría

subestima con frecuencia las habilidades de los niños aun así la inasistencia de Piaget en el papel activo desempeñado por el niño en el aprendizaje sobre el mundo sigue siendo válido y su trabajo sigue teniendo aceptación. Herrera (2011).

En las cuatro etapas que propone Piaget en especial la etapa pre operacional cuando el niño-a descubre las cualidades de los objetos y el entorno social que les rodea, a través de las percepciones sensoriales se permiten descubrir el mundo que les rodea, a los padres sobreprotectores que imponen conque y con quienes deben jugar sus hijos sin permitirles descubrir su medio habrá un retraso en el aprendizaje de estos niños-as en su pensamiento representativo, intuitivo. Los procesos iniciales de socialización:

“Según Jean Piaget sobre la conducta infantil, la vida social es necesaria si el individuo pretende tomar conciencia de su propia mentalidad. “Desde el momento del nacimiento, o poco después, la criatura produce reacciones semejantes a reflejos, aunque más complejos, que las expresara “al primer estímulo adecuado que el ambiente le suministre. Es probable que los objetos que producen estas respuestas se conviertan en objetos de apego”. Este es el fenómeno conocido como improntación, mecanismo por el cual el nuevo ser, esencialmente plástico, es susceptible de afección en sus fibras neuronales, a manera de huellas o engramas, por una acción exterior específica de carácter gráficamente. Más adelante el bebé sonríe, patalea, produce balbuceos en interacción con la madre que estimula estos actos primitivos, ella le permite jugar con su pelo y dedos; le proporciona también alimentos, alivio de dolor, sensaciones táctiles agradables que provocan la reducción de las molestias causadas por el hambre, la sed, la liberación de los propios impulsos biológicos. Pues bien, la compatibilidad emergente entre las mutualidades conductuales o la educación establecida entre la estimulación exterior y solicitudes convierte a quien asiste al infante en “objeto” de éste, es decir, de su apego.

La consolidación del proceso de improntación tiene dos consecuencias importantes. Primero. Las repuestas del niño ante las acciones de quien le dispensa cuidados, particularmente la madre, se extiende a otras personas según el principio de generalización. Ahora bien, los resultados revelaron que aquellos que fueron objetos

de cuidado, de acuerdo con los patrones de madre prodigan te de gratificaciones, mostraban en sus conductas más respuestas sociales que los otros “ignorados”. Segundo. Se establece una imagen mental bien articulada de la cara, forma y voz de quien hace el papel de madre verdadera. Hecho que significa que el desarrollo mental consiste, en gran medida en el desarrollo de esquemas correspondientes a objetos y acontecimientos. A medida que los mismos se van estableciendo más firmemente el infante tropieza con estímulos que discrepan un poco, pero que guardan una semejanza parcial con su esquema particular. Herrera (2011).

Este fenómeno resultante del proceso de apego crea en el niño dos clases de ansiedades principales: el temor al extraño, precisamente, debido a la incompatibilidad de engrama antiguo con el nuevo y el miedo a la separación, que amenaza romper sus enlaces mentales ya constituidos. El mecanismo de apego o implantación constituye, evidentemente, la base muy primaria de la socialización, operante todavía a un nivel biosociológico, un fenómeno más pertinente de la respuesta animal. Para que se produzca el proceso de socialización es necesario del objeto. Ello representa las siguientes características:

a) En el nivel fisiológico, es un grupo de células concatenadas en el Cerebro; es decir, un conjunto de huellas dejadas por las experiencias o las estimulaciones del mundo exterior. Constituye el campo somático en que se producen los engramas, la improntación o el apego. Herrera (2011).

b) Psicológicamente, reviste los aspectos: 1ero. Es un “mapa cognoscitivo” Correspondiente a un objeto exterior o una clase de objetos; y 2do. Contiene una carga potencial de energía potencial de energía motivacional. Ahora bien, este objeto internalizado es un mapa cognoscitivo porque representa algo exterior que son cosas, personas, etc., su estructura presenta partes interrelacionadas de un modo análogo a la realidad, de tal manera que partiendo de uno de sus componentes es posible predecir los otros.

También es carga motivacional, por un lado, porque tiene una determinada dirección de salida y lleva a aproximarse o evitar el objeto exterior; y, por otro, está lleno de significados para la vida emocional de la persona. Personas ha puntualizado las condiciones sin las cuales realmente no se daría el proceso de socialización: a) la

plasticidad del niño, una manera de expresar su capacidad de aprender roles sociales; b) su sensibilidad, que puede entenderse como la virtualidad de vinculación para la interacción. Herrera (2011).

Marco Conceptual.

Calidad: Calidad es el conjunto de propiedades y características de un producto o servicio que le confieren capacidad de satisfacer necesidades, gustos y preferencias, y de cumplir con expectativas en el consumidor.

Competitividad: la capacidad de una organización para mantener o incrementar su participación en el mercado basada en nuevas estrategias empresariales, en un sostenido crecimiento de la productividad.

Innovación: La innovación es la capacidad de ir continuamente creando valor, interpretando y anticipándose a las necesidades de los clientes e interactuando dentro de una red de organizaciones o grupos de trabajo.

Recursos Humanos: Se denomina recursos humanos a las personas con las que una organización (con o sin fines de lucro, y de cualquier tipo de asociación) cuenta para desarrollar y ejecutar de manera correcta las acciones, actividades, labores y tareas que deben realizarse y que han sido solicitadas a dichas personas.

Financiamiento: El financiamiento es el mecanismo por medio del cual una persona o una empresa obtienen recursos para un proyecto específico que puede ser adquirir bienes y servicios, pagar proveedores, etc.

Clientes: Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios.

Crédito: Es una operación financiera en la que una persona o entidad (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor).

Capital: es cualquier tipo de medio de producción: fábricas, máquinas y equipo. El capital sólo puede incrementarse desviando recursos de la producción de bienes de consumo.

Estimulo: Todo aquello que provoca una reacción funcional.

Atención Integrada: Conjunto de acciones simultaneas que se proporcionan al menor de 2 años, independientemente del motivo de su consulta.

Interés: es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros o también el costo de un crédito. Se expresa generalmente como un porcentaje.

Garantía: Es una seguridad que se ofrece con respecto a una pérdida económica. Esta se concede en transacciones comerciales como un medio de evitar el temor asociado a un posible perjuicio.

Productividad: se entiende como productividad “la relación entre la producción obtenida por un sistema de fabricación de bienes o servicios y los recursos utilizados para obtenerla”.

Eficiencia: La eficiencia se refiere a hacer las cosas bien, es obtener el mejor utilizando un mínimo de recursos

Eficacia: es hacer las cosas de la manera correcta y de esta manera alcanzar el resultado deseado.

Competencia: La competencia es una situación en la cual los agentes económicos tienen la libertad de ofrecer bienes y servicios en el mercado, y de elegir a quién compran o adquieren estos bienes y servicios.

Globalización: La globalización es un proceso de interacción e integración entre la gente, las empresas y los gobiernos de diferentes naciones.

III. METODOLOGÍA

3.1. Diseño de la Investigación

Para la elaboración del presente trabajo de investigación se utilizó el diseño
No experimental – transversal

- No experimental, porque se realizará sin operar premeditadamente las Variables, es decir, se observará el fenómeno tal como se encuentra dentro de Su contexto.
- Es Transversal, porque el estudio se realizó en un determinado espacio de Tiempo.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

La población de la investigación está conformada por 10 Mype del rubro de servicios de Estimulación Temprana del cercado de Sullana, año 2014. Cabe mencionar que dicho dato ha sido obtenido mediante un trabajo personal utilizando la técnica de la observación, eligiendo a las Mype más representativas independientes formalizadas.

3.2.2 Muestra

El tamaño de la muestra ha sido no probabilística intencional debido a la negación de accesos por parte algunos de los microempresarios quienes mostraron temor a temas de competitividad o mostrar la administración de su empresa.

Tipo de Investigación

El tipo de investigación es descriptiva porque detalla y especifica las características del financiamiento y la competitividad de las Mype en estudio.

Tipo y Nivel de la Investigación de la Tesis

Es cuantitativa porque examina los datos de manera científica, en forma numérica, generalmente con ayuda de la estadística.

3.3 Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

Para el desarrollo de la presente investigación se aplicó la técnica de la encuesta por medio de un cuestionario de 28 preguntas, obtenidas a partir de la matriz de Operacionalización de las variables en estudio. Para comprobar la validez del instrumento utilizado se solicitó la opinión de expertos, los cuales revisaron el instrumento que se aplicó en la obtención de datos. Por otro lado, para verificar la confiabilidad se realizó una prueba piloto que permitió afinar las preguntas de la encuesta, así como complementar cualquier observación que se escape de la encuesta.

3.4. Plan de análisis

Para el procesamiento y análisis de la información, así como para la elaboración de cuadros y gráficos se utilizaron procesadores de texto y de datos: Word y Hoja de Cálculo Excel.

3.5. Definición y Operacionalización de las Variables:

En cuanto al estudio de las variables tenemos:

VARIABLE	DEFINICIÓN DE LA VARIABLE	OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE		OPCIÓN DE RESPUESTA	FUENTE	INSTRUMENTOS
		INDICADOR	ÍTEM			
PERFIL DEL MICROEMPRESARIO	Fundador de una idea que se convierte en empresa. “Persona natural, titular de una unidad de producción y/o servicio, que independientemente o asociado, con voluntad propia, motivaciones individuales y capacidad de crear, desarrollar y hacer funcionar una empresa. Thomson (2007)	Edad	Años de vida	a) 18-28 b) 28-38 c) 38-48 d) 48- más	Microempresario	Cuestionario
		Genero	Sexo	a) Masculino b) Femenino	Microempresario	Cuestionario
		Nivel de estudio	Grado de Instrucción	a) Primaria b) Secundaria c) Universitaria	Microempresario	Cuestionario

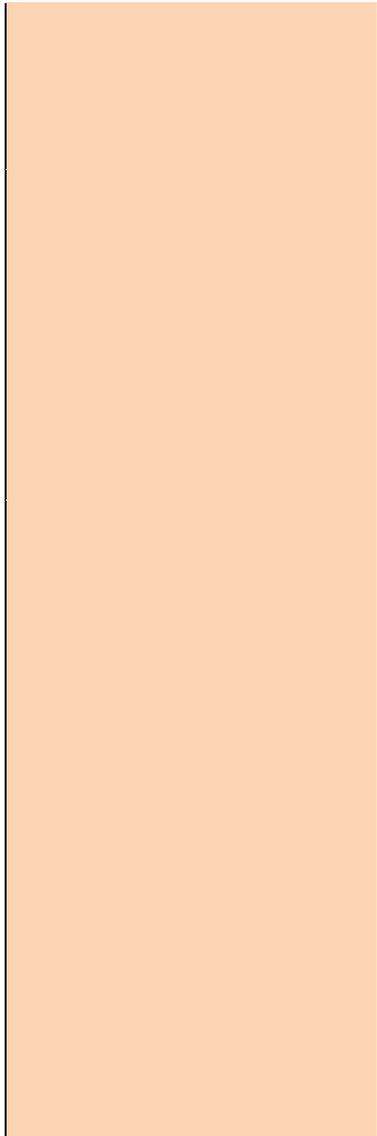
		Estado civil	Situación personal	a) Soltero b) Casado c) Viudo d) Divorciado	Microempresario	Cuestionario
FINANCIAMIENTO	Las decisiones de Financiación están relacionadas con el origen de los recursos financieros que la empresa destina a financiar el desarrollo de sus actividades y esta necesita disponer de un volumen suficiente y en el momento adecuado. Montserrat – Bertrán (2013)	Tiempo	¿En el año 2014, recibió algún tipo de financiamiento ?	a) Si b) No	Microempresario	Cuestionario
		Fuente	¿De qué instituciones financiera ha obtenido crédito?	a) Bancos b) Cajas Municipales c) Familiares d) Proveedores e) Otros	Microempresario	Cuestionario
		Garantías	Al momento de solicitar el crédito reunía	a) Si b) No	Microempresario	Cuestionario

	todos los requisitos solicitados por la entidad:			
	¿Tiene dificultad para devolver sus préstamos?	a) Si b) No	Microempresario	Cuestionario
	Uso Cuando ha obtenido crédito en que lo ha invertido	a) Capital trabajo b) Mantenimiento local c) Compra activos fijos d).Pagar deudas	Microempresario	Cuestionario
	¿Sus equipos son renovados periódicamente ?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario

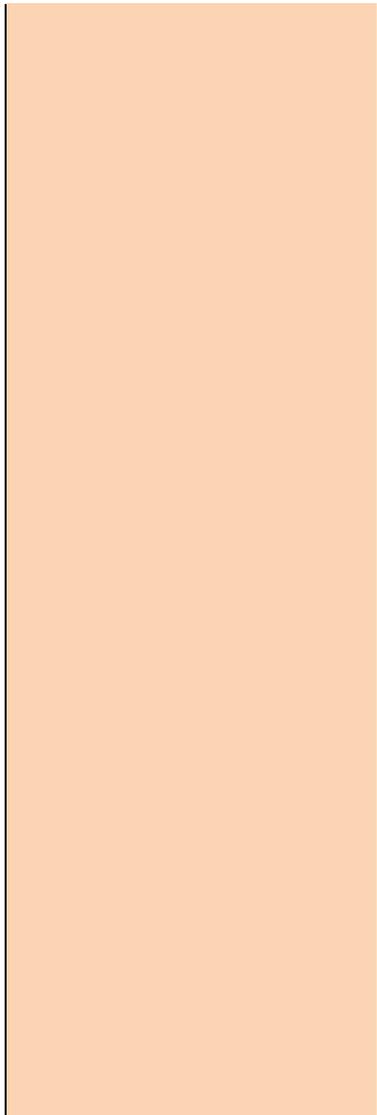
COMPETITIVIDAD

La Competitividad de la Empresa está ante todo constituida por la integración y la coordinación de las competencias individuales. Así como las competencias son la base y son muy importantes para un individuo, también lo son para la empresa **Alles (2011)**

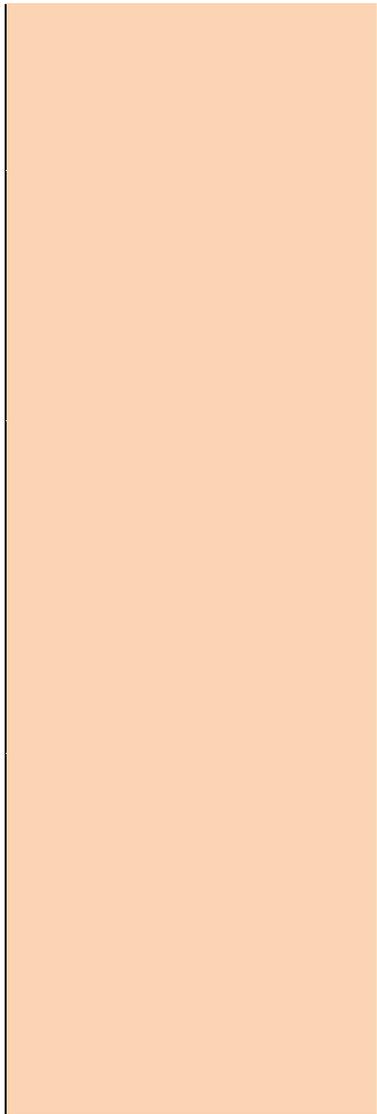
Tecnológicos	¿La empresa hace uso de las redes sociales: Facebook, twitter, correo electrónico, otros?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Cuándo observa los cambios tecnológicos en otras empresas se adapta inmediatamente?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
Innovación	¿Está al tanto de las	a) Casi nunca b) Algunas Veces	Microempresario	Cuestionario



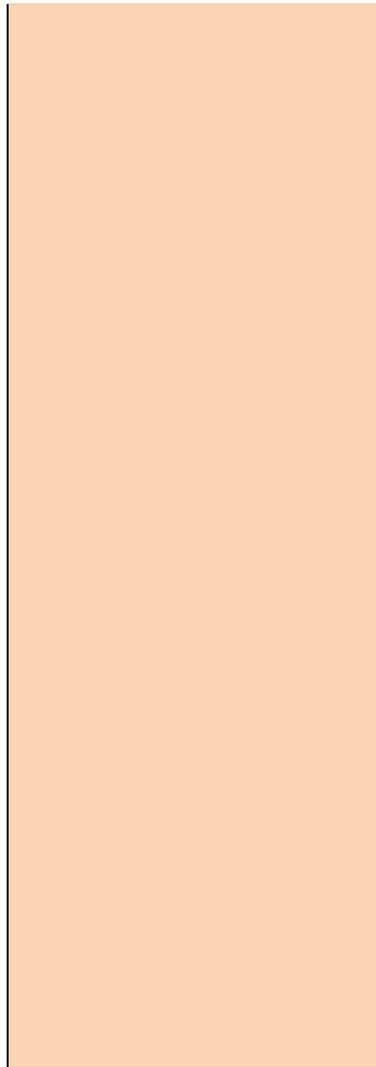
	innovaciones de sus servicios?	c) Con frecuencia d) Casi siempre		
Innovación	¿Ha introducido a la empresa mejora para sus servicios?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Ha encontrado barreras para la innovación de su empresa, como, por ejemplo: ¿procesos, organizativos, comercialización?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario



Calidad	Aplica algún parámetro para medir grado de satisfacción de su clientela?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Mejora constantemente e el material didáctico y Juegos?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Mide el desempeño en atención al cliente a sus trabajadores?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Cuenta con	a) Casi nunca b) Algunas Veces	Microempresario	Cuestionario



	algún tipo de certificación (ISO)	c) Con frecuencia d) Casi siempre		
Recursos humanos	¿Evalúa el desempeño de sus trabajadores?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Les da incentivos a sus trabajadores?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Aplica herramientas de gestión, como: ¿planes estratégicos, planes de	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario



Capacidad directiva	negocio, plan de marketing?			
	¿Delega las funciones a sus trabajadores?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario
	¿Para tomar decisiones, acostumbra realizar anteriormente un diagnóstico sobre la situación de la empresa?	a) Casi nunca b) Algunas Veces c) Con frecuencia d) Casi siempre	Microempresario	Cuestionario

--	--	--	--	--	--

3.6 Matriz de Consistencia

ENUNCIADO DEL PROBLEMA	OBJETIVOS	VARIABLES	METODOLOGÍA
<p>¿Cuáles son las características del Financiamiento y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014?</p>	<p>OBJETIVO GENERAL: Determinar las características del Financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de servicios de estimulación temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014.</p> <p>OBJETIVOS ESPECÍFICOS: Determinar las características del Perfil de los Microempresarios de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014</p> <p>Identificar las características de la Competitividad en las Micro y</p>	<p>VARIABLE 1: FINANCIAMIENTO</p> <p>Indicadores Tiempo del financiamiento Fuente de financiamiento Garantía del Financiamiento Dificultad del financiero Destino del Financiamiento</p> <p>VARIABLE2: COMPETITIVIDAD</p> <p>Indicadores Tecnológicos Innovación Calidad Recursos Humanos</p>	<p>TIPO Y ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN: Será de tipo descriptivo y enfoque cuantitativo.</p> <p>DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN: El diseño de la investigación es no experimental, transversal y descriptivo.</p> <p>POBLACIÓN Y MUESTRA Para la presente investigación se tomó en consideración 10 Mype del rubro de servicios de Estimulación Temprana, ubicada en el Cercado de Sullana, 2014.</p> <p>PLAN DE ANÁLISIS. Para el procesamiento y análisis de la información así como para la elaboración de cuadros y gráficos se utilizarán</p>

	Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014.	Capacidad Directiva	procesadores de texto y de datos: Word y Hoja de Cálculo Excel.
--	---	---------------------	---

3.7 Principios Éticos

Los llamados principios éticos pueden ser vistos como los criterios de decisión fundamentales que los miembros de una comunidad científica o profesional han de considerar en sus deliberaciones sobre lo que sí o no se debe hacer en cada una de las situaciones que enfrenta en su quehacer profesional. La tendencia internacional actual es reducir los principios, razón por la cual, y en aras de hacer un documento práctico.

En el desarrollo de esta investigación se tuvo presente el respeto irrestricto a los derechos de autor, así mismo la veracidad de los resultados obtenidos está garantizada.

IV. RESULTADOS

4.1. Resultados

TABLA 1

1. De los Años de Vida del Microempresario

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
18 a 28 años	1	10%
28 a 38 años	2	20%
38 a 48 años	4	40%
48 a mas	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 1

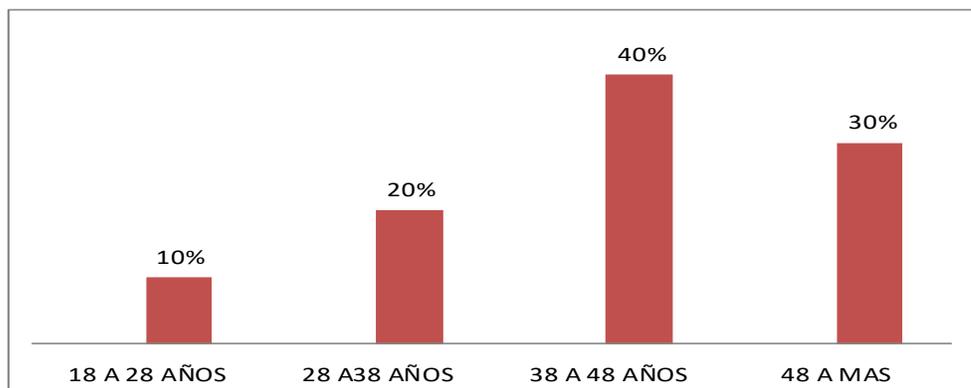


Grafico 2: Distribución porcentual de la edad de los *Microempresarios*

Interpretación: En la Tabla N 1 Años de Vida de los microempresarios en estudio se puede apreciar que solo el 10% fluctúa entre 18 y 28 años y el 40% entre los 38 y 48 años, es decir hay un alto porcentaje de empresarios en edad adulta en la Mypes.

TABLA 2

2. Del Sexo de los Microempresarios

Alternativas	Frec. Relat	Frec. Absoluta
Masculino	3	30%
Femenino	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 2

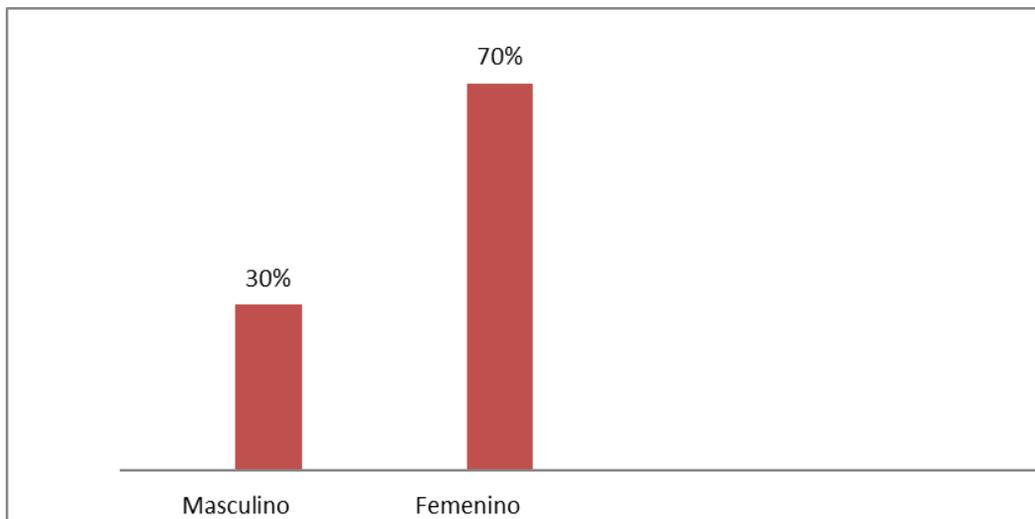


Grafico 2: Distribución porcentual del *Sexo De Los Microempresarios*

Interpretación: La Tabla N 2 y su gráfico, muestra que el 70% de los microempresarios del Sector son de sexo femenino y el 30 % de sexo masculino.

TABLA 3
3. Del Grado de Instrucción

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Primaria	0	0%
Secundaria	2	20%
Universitaria	8	80%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 3

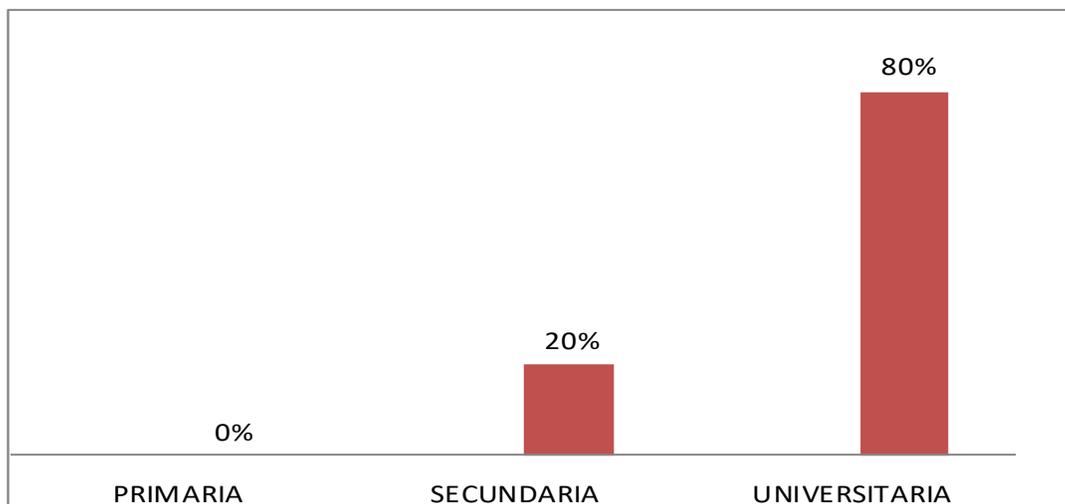


Grafico3: Distribución Porcentual del Grado de Instrucción de los *Microempresarios*

Interpretación: En Tabla N 3, del 100% de entrevistados el 80% tienen educación superior universitaria y el 20 % con estudios secundarios.

TABLA 4

4. De la Situación Personal

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Soltero	4	40%
Casado	5	50%
Viudo	0	0%
Divorciado	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 4

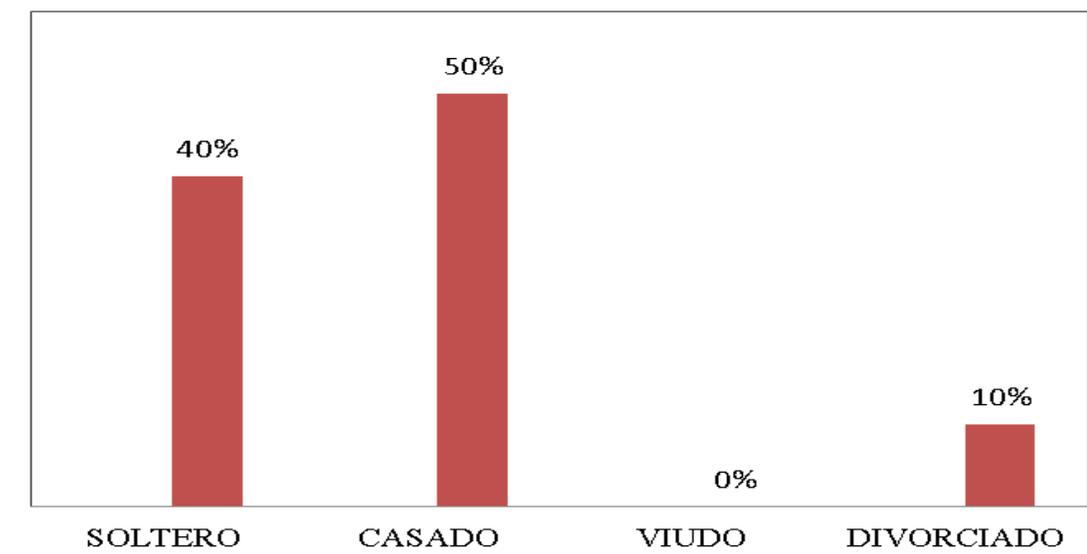


Grafico 4: Distribución porcentual de la Situación Personal Los Microempresarios

Interpretación: La tabla N 4 y su gráfico indican que del total de los encuestados el 50 % tiene estado civil de casados y el 40% son solteros, se considera también un 10% divorciado.

TABLA 5

5. De los Años de Experiencia tiene en el Sector

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
01- 03 Años	3	30%
04 -06 Años	3	30%
06 Años A Mas	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 5

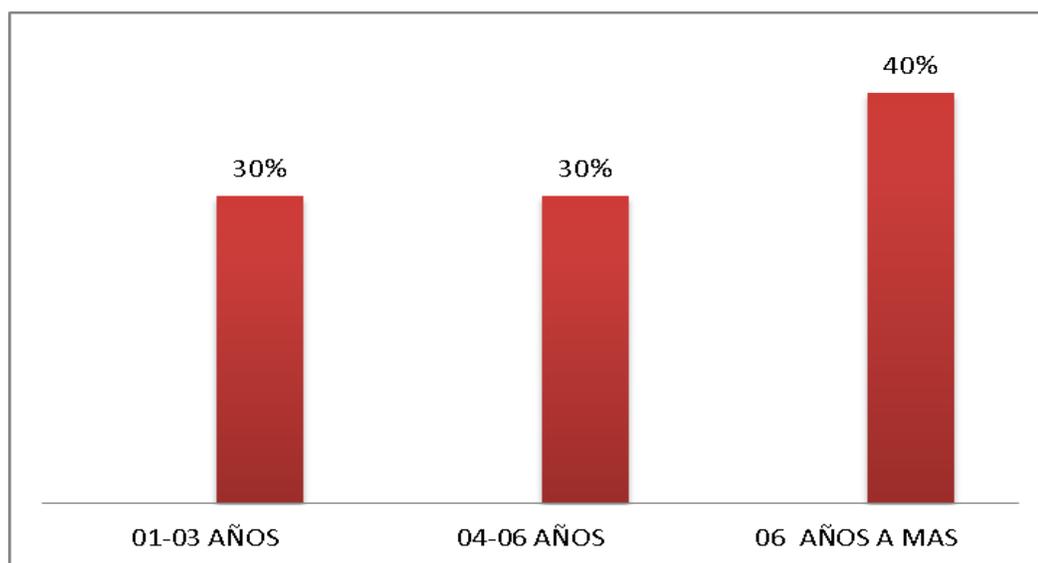


Grafico5: Distribución porcentual de los Años de experiencia de los *Microempresarios*

Interpretación: En la Tabla N 5 y su gráfico respectivo, se puede apreciar que el 40% de los encuestados tiene experiencia en el rubro mayor a 6 años y el 30% experiencia hasta los 3 años y 30% hasta los 6 años.

TABLA 6

6. De la Formalidad de La Mype

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	6	60%
No	4	40%
Total	6	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio.

GRAFICO 6

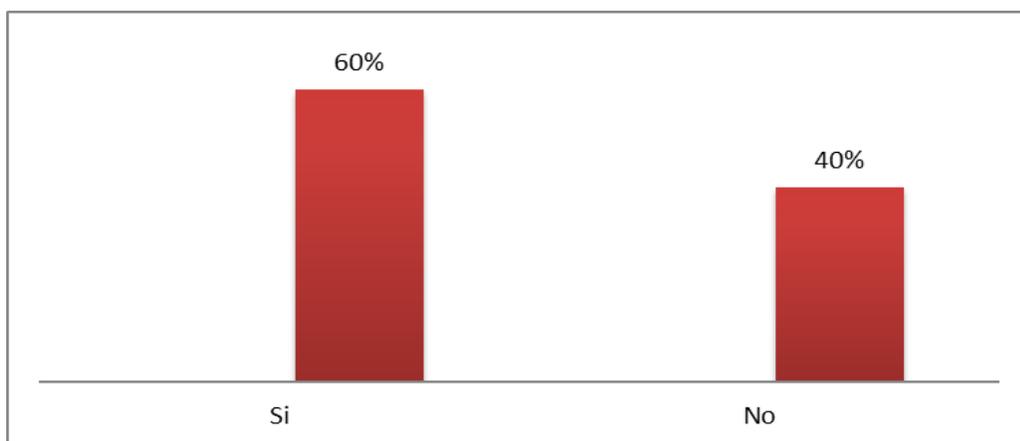


Figura 6: Gráfico De barras de la Formalidad de las Microempresarios

Interpretación:

La Tabla N 6, y su gráfico respectivo, sobre la formalidad de la Mype se aprecia que el 60% es formal, y el 40% informal.

TABLA 7

7. Del Número de Trabajadores de la Mype

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
01-02	2	20%
02-04	4	40%
04-06	3	30%
06 a mas	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 7

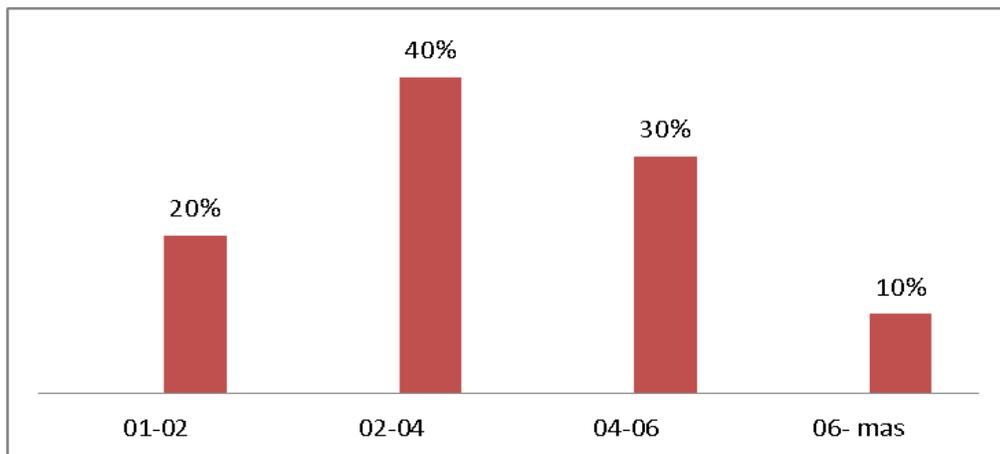


Grafico 7: Distribución porcentual del numero trabajadores de Los Microempresarios

Interpretación: En la tabla N 7, y gráfico respectivo se puede evidenciar que del 100% de los encuestados, el 40% tiene entre 2 a 4 trabajadores, el 30% entre 4 a 6 trabajadores, el 20% entre 1 a 2 trabajadores y solo el 10% cuenta con más de 6 trabajadores.

TABLA 8

8. De la Capacitación a los trabajadores

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 8

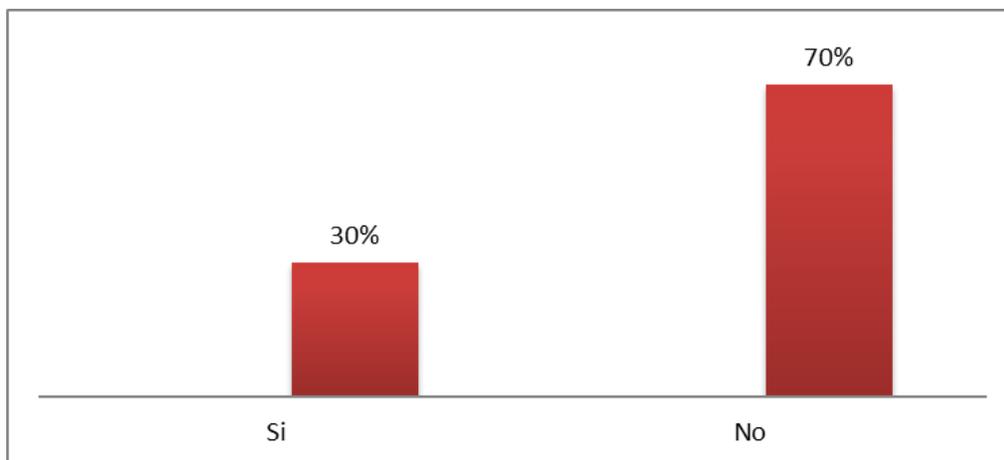


Grafico 8: Distribución porcentual sobre la capacitación a los trabajadores

Interpretación: En la Tabla N 8, se muestra que el 70% de los microempresarios no capacita a sus trabajadores y el 30% si los capacita.

TABLA 9

9. Del Tipo de Financiamiento Obtenido

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	4	40%
No	6	60%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 9

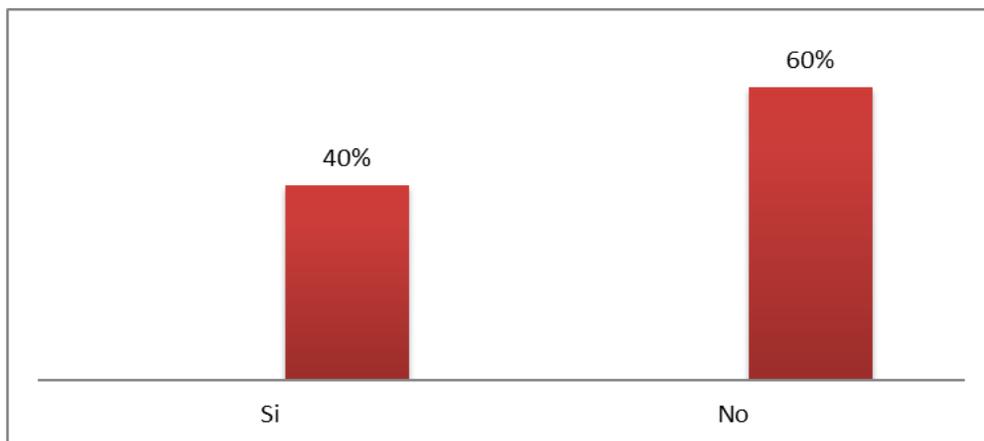


Grafico 9: Distribución porcentual del tipo de financiamiento de los microempresarios

Interpretación:

En la Tabla N 9, sobre si los microempresarios recibieron algún tipo de financiamiento se aprecia que el 40% si recibió financiamiento, mientras que el 60% restante no.

TABLA 10

10. De las Instituciones Financieras que se obtuvo Financiamiento

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Relat.
Bancos	2	20%
Cajas Municipales	4	40%
Familiares	3	30%
Proveedores	0	0%
Otros	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 10

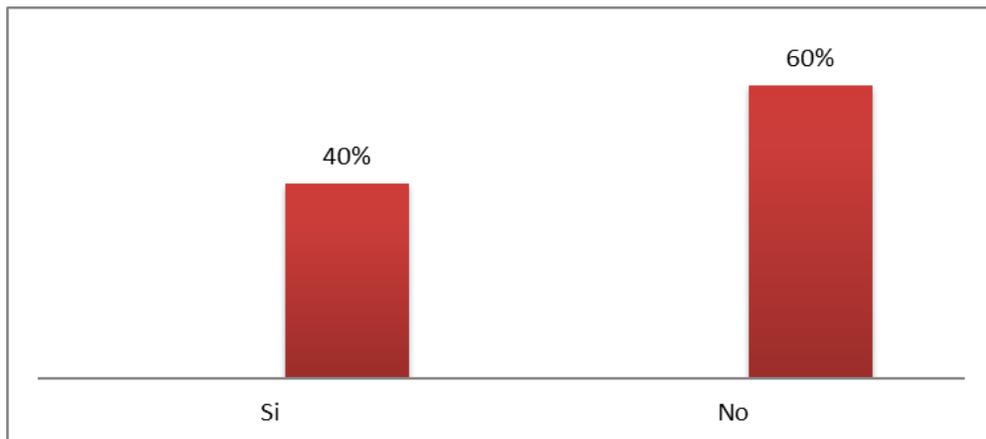


Grafico 10: Distribución porcentual del Financiamiento obtenido Los Microempresarios

Interpretación: En la Tablas N 10 y su respectivo gráfico se puede apreciar que el 40% de las Mypes tuvo financiamiento en las Cajas Municipales, el 30% recibió apoyo de familiares, el 20% de los bancos y el 10% de otras fuentes.

TABLA 11

11. Del Cumplimiento de Requisitos solicitados por la entidad

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 11

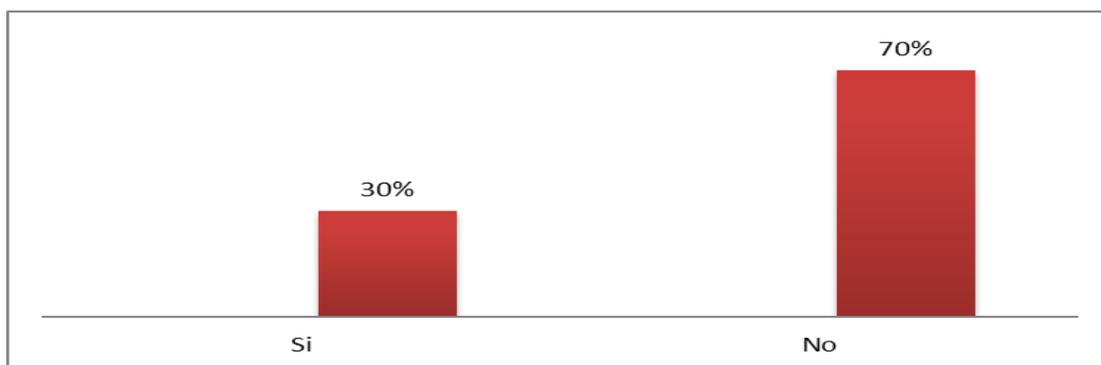


Grafico 11: Distribución porcentual del cumplimiento de requisitos solicitados a Los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 11, y su gráfico respectivo el 70% de los encuestados opina que su Mype no reunía los requisitos para solicitar un crédito mientras que el 30% de encuestados menciona que SI.

TABLA 12

12. De la Dificultad para devolver los créditos

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Si	3	30%
No	7	70%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 12

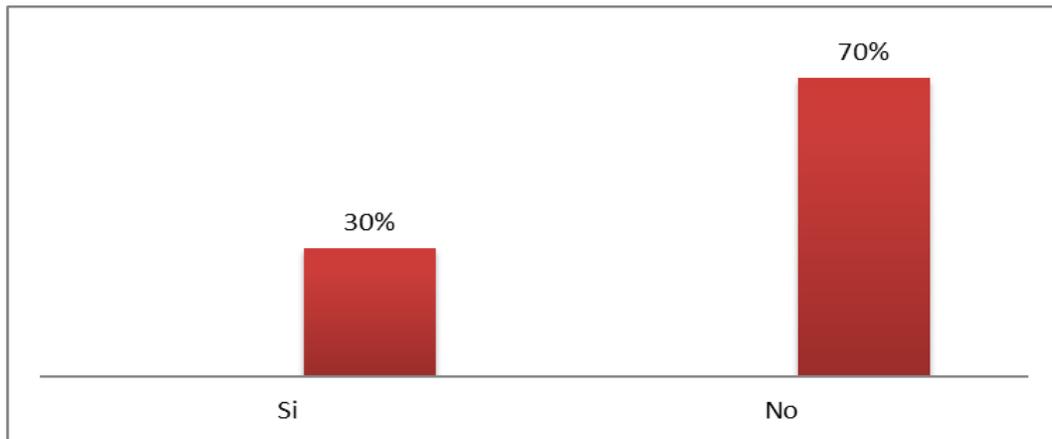


Grafico 12: Distribución porcentual de la dificultad De Los Microempresarios para devolver créditos

Interpretación: En la Tabla N 12 y su gráfico se puede observar que a un 30% de los encuestados tiene dificultad para devolver sus créditos y el 70% no tiene dificultad.

TABLA 13

13. Del Destino del Crédito

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Capital de Trabajo	2	20%
Mantenimiento de Local	4	40%
Compra de Activos Fijos	3	30%
Pagar Deudas	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 13

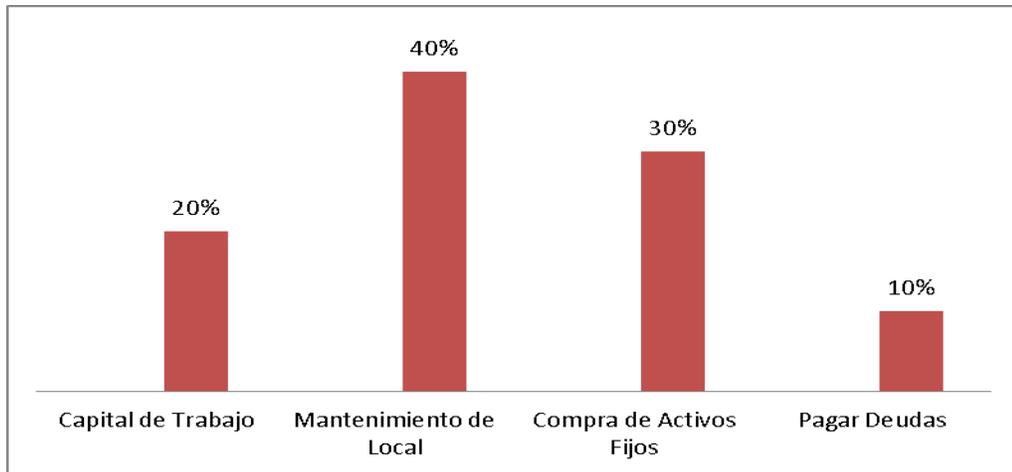


Grafico 13: Distribución porcentual del destino del crédito de Los Microempresarios

Interpretación: La Tabla N 13 nos muestra que el 40% de los encuestados ha destinado su crédito a realizar Mantenimiento de Local, mientras el 30% destino a compra de activos fijos, el 20% a capital de trabajo y solo el 10% destino su crédito a pagar deudas.

TABLA 14

14. De la Periodicidad de Renovación de Equipos

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	1	10%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	4	40%
Casi siempre	3	30%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 14

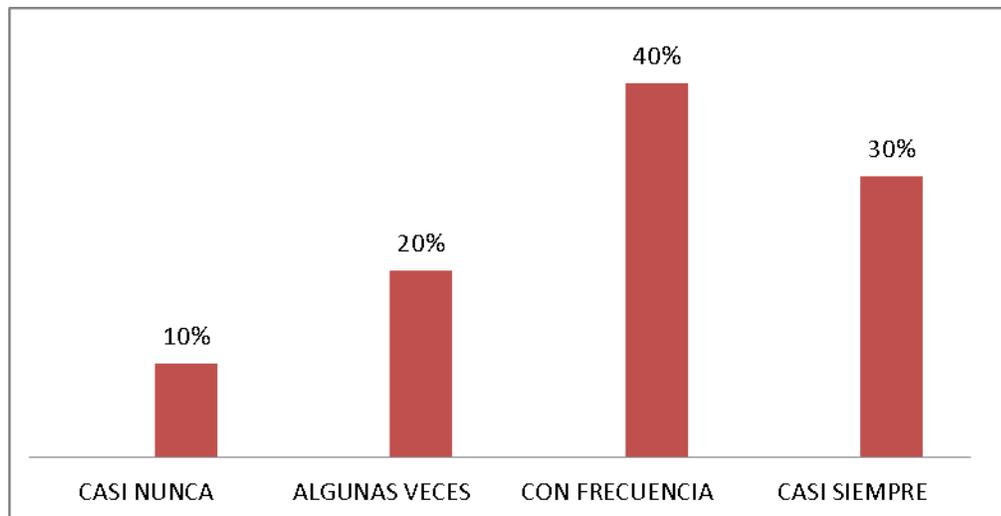


Grafico 14: Distribución porcentual de periodicidad renovación equipos De los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 14, se puede apreciar que el 40% de los encuestados con frecuencia renueva sus equipos periódicamente; el 30% casi siempre; el 20% algunas veces y el 10% casi nunca renuevan equipos.

TABLA 15

15. Del Uso de las redes sociales

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	3	30%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	4	40%
Casi siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 15

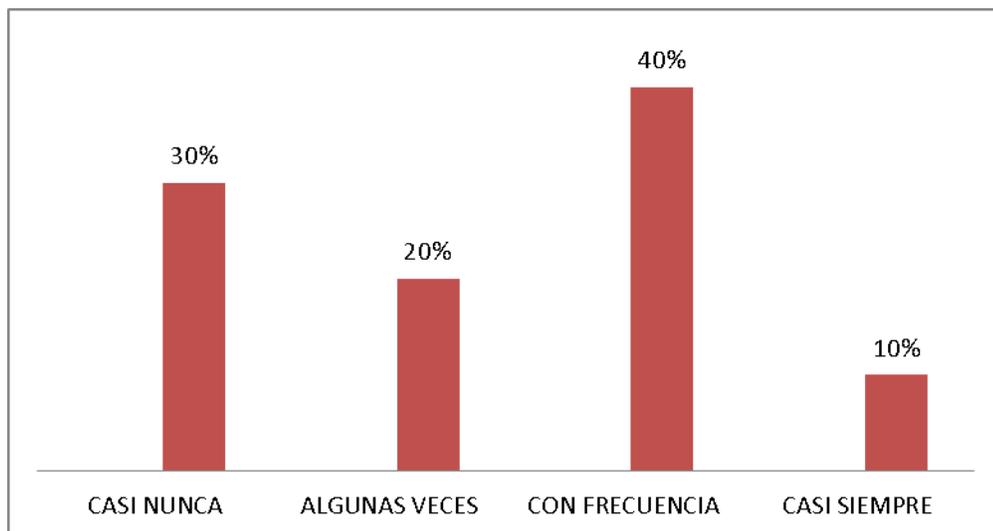


Grafico 15: Distribución porcentual del uso redes Sociales de Los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 15 se detalla que el 40% de los microempresarios con frecuencia hace uso de las redes sociales, el 30% casi nunca utiliza las redes, el 20% algunas veces y el 10% casi siempre.

TABLA 16

16. De la Adaptación a los Cambios Tecnológicos

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	5	50%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	2	20%
Casi siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 16

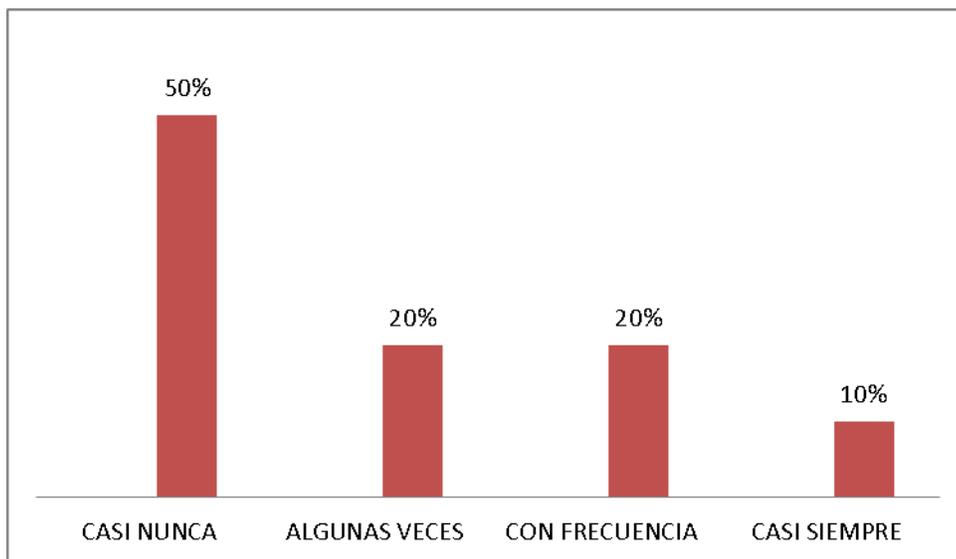


Grafico 16: Distribución porcentual de adaptación a los cambios Tecnológicos De los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 16 y su gráfico respectivo; se aprecia que del total de encuestados el 50% casi nunca se adapta a los cambios tecnológicos, el 20% algunas veces y con frecuencia y el 10% casi siempre.

TABLA 17

17. De la Atención de las Innovaciones de los Productos

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	4	40%
Algunas veces	3	30%
Con frecuencia	2	20%
Casi siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 17

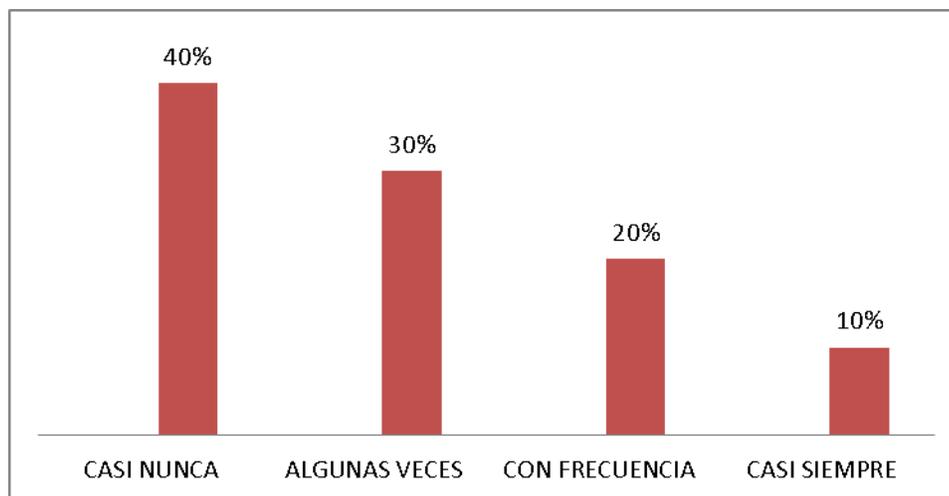


Grafico 17: Distribución porcentual De Atención innovaciones de los Microempresarios

Interpretación: En la tabla N 17, y su gráfico respectivo se aprecia que el 40% casi nunca está al tanto de las innovaciones de sus productos, el 30% algunas veces, el 20% con frecuencia y el 10% casi siempre.

TABLA 18

18. De la Introducción de Mejoras a la empresa

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	2	20%
Algunas veces	1	10%
Con frecuencia	5	50%
Casi siempre	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 18

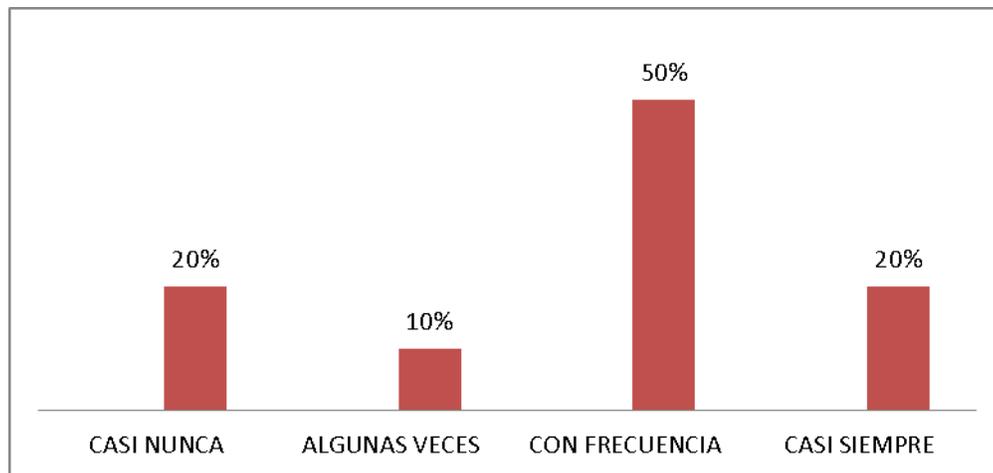


Grafico 18: Distribución porcentual Introducción mejoras de Los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 18, y su gráfico respectivo se aprecia que el 50% de los encuestados con frecuencia ha introducido mejoras para sus servicios, el 20% mencionó que casi nunca y casi siempre y el 10% algunas veces.

TABLA 19

19. De las Barreras a la Innovación de la empresa

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	1	10%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	3	30%
Casi siempre	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 19

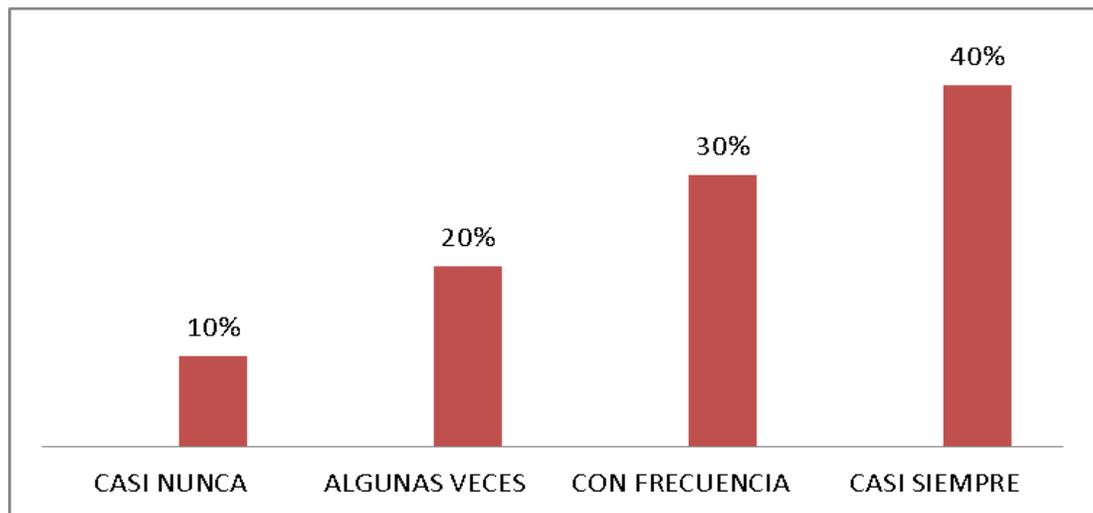


Grafico 19: Distribución porcentual de barreras a la Innovación de los Microempresarios

Interpretación: La Tabla N 19, y su gráfico respectivo muestra que un 40% casi siempre encuentra barreras a la innovación de su empresa; el 30% con frecuencia, el 20% algunas veces y el 10% casi nunca.

TABLA 20

20. De la Medición del grado de satisfacción de la clientela

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	2	20%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	4	40%
Casi siempre	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 20

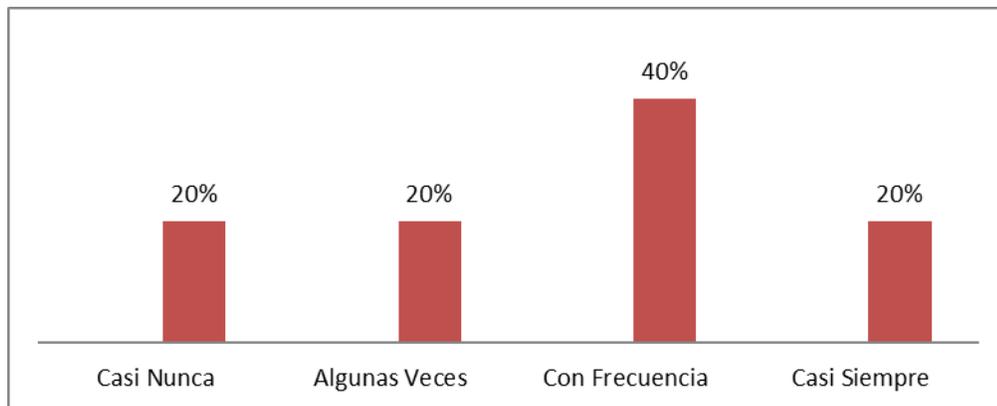


Grafico 20: Distribución porcentual de la Medición grado satisfacción de clientela de los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 20 y su gráfico respectivo se aprecia que del total de encuestados un 40% con frecuencia mide el grado de satisfacción de la clientela y el 20% casi nunca que iguala a los que algunas veces realizan medición; el 20% también casi siempre miden el grado de satisfacción.

TABLA 21

21. Del Mejoramiento Del Material Didáctico Y Juegos

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	2	20%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	4	40%
Casi siempre	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 21

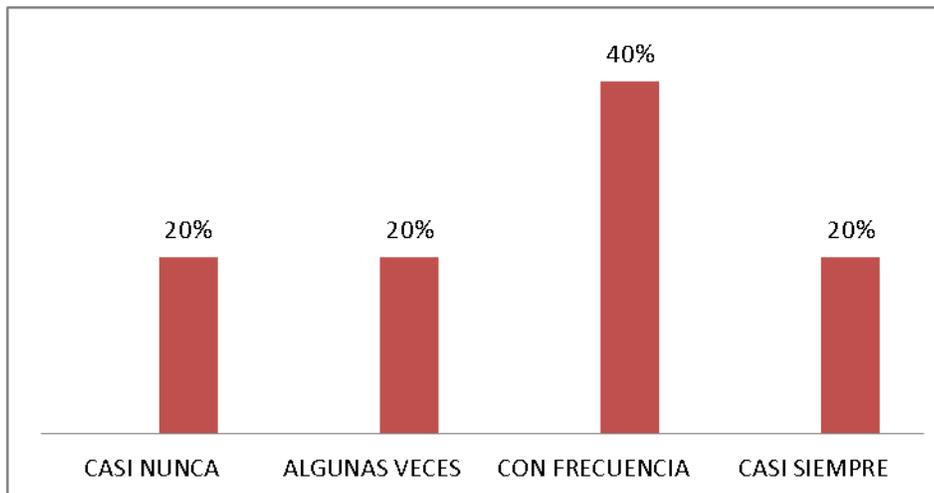


Grafico 21: Distribución porcentual del Mejoramiento de materiales de los Microempresarios

Interpretación: La Tabla N 21 muestra que del total de encuestados el 40% menciona que con frecuencia mejoran su material didáctico, el 20% se iguala para los que mencionaron que casi nunca, algunas veces y casi siempre.

TABLA 22

22. De la Medición del desempeño en atención al cliente

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	6	60%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	1	10%
Casi siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 22

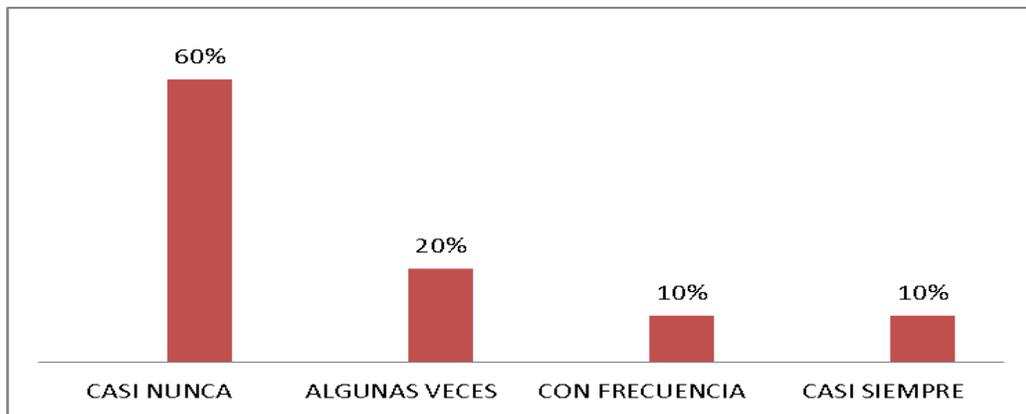


Gráfico 22: Distribución porcentual de la medición del desempeño en Atención al cliente

Interpretación: En la Tabla N 22 y su gráfico respectivo se aprecia que un 60% casi nunca realiza la medición del desempeño en atención al cliente de sus trabajadores, el 20 algunas veces lo realiza y existe un empate entre los que mencionan que con frecuencia lo realizan y casi siempre con el 10%.

TABLA 23

23. Del Tipo de certificación

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	7	70%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	1	10%
Casi siempre	0	0%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 23

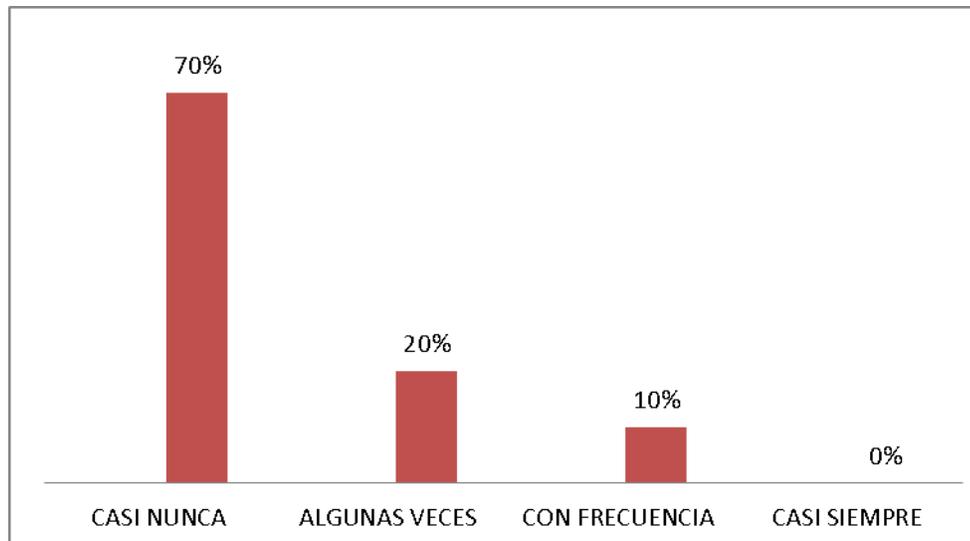


Grafico 23: Distribución porcentual del tipo de certificación de los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 23 y su gráfico respectivo, se aprecia que un 70% casi nunca cuentan con algún tipo de certificación, un 20% menciona que algunas veces, un 10% con frecuencia y 0% opino que casi siempre.

TABLA 24

24. De la Evaluación del desempeño de sus trabajadores

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi Nunca	3	30%
Algunas Veces	5	50%
Con Frecuencia	1	10%
Casi Siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 24

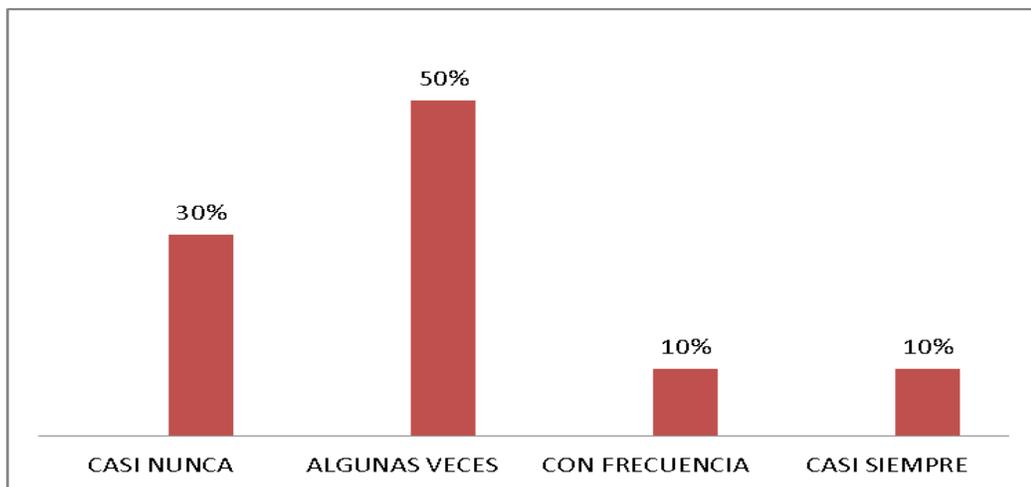


Grafico 24: Distribución porcentual de la evaluación del desempeño de los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 24 y su gráfico respectivo, se puede observar que el 50% algunas veces evalúa el desempeño de sus trabajadores, luego el 30% casi nunca los evalúa y solo el 10% mencionan que con frecuencia y casi siempre lo realiza.

TABLA 25

25. De los Incentivos a sus trabajadores

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	1	10%
Algunas veces	3	30%
Con frecuencia	4	40%
Casi siempre	2	20%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 25

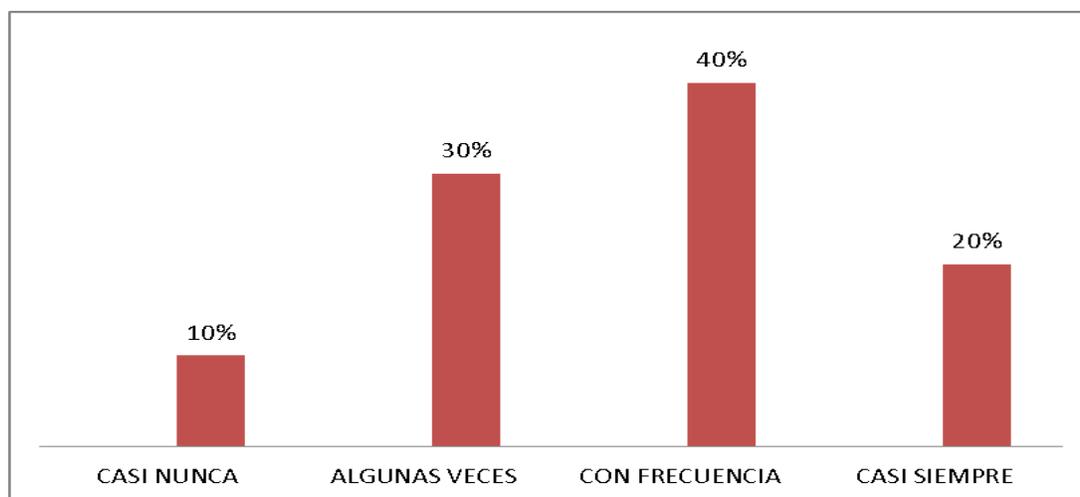


Grafico 25: Distribución porcentual de los incentivos de los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 25 se evidencia que un 40% de los encuestados brinda incentivos a sus trabajadores, el 30% algunas veces, el 20% casi siempre y el 10% casi nunca los incentiva.

TABLA 26

26. De la Aplicación de Herramientas de Gestión

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	6	60%
Algunas veces	2	20%
Con frecuencia	1	10%
Casi siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 26

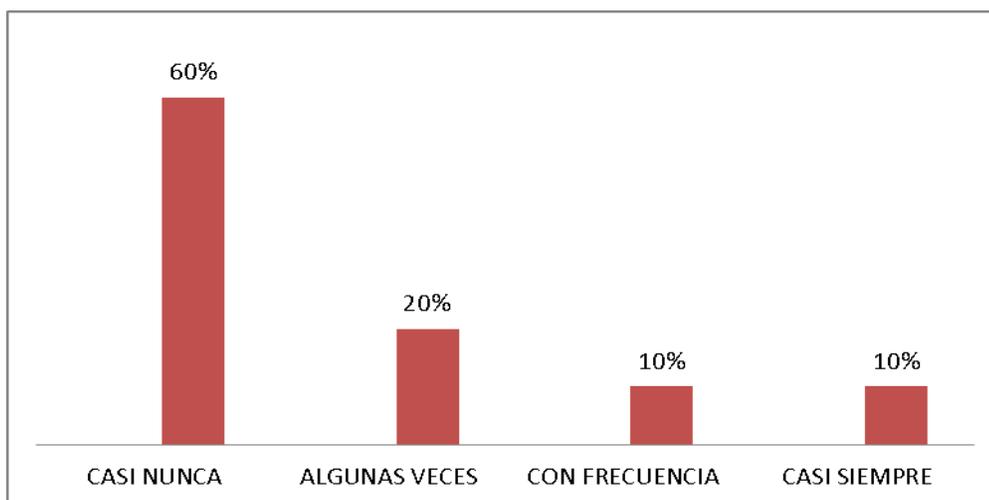


Grafico 26: Distribución porcentual aplicación de herramientas gestión por los Microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 26 y su gráfico respectivo se puede evidenciar que un 60% de los encuestados casi nunca aplica herramientas de gestión, el 20% algunas veces aplica y el 20% restante con frecuencia y casi siempre aplican lo cual es la minoría.

TABLA 27

27. De la Delegación de funciones a sus trabajadores

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	3	30%
Algunas veces	4	40%
Con frecuencia	2	20%
Casi siempre	1	10%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 27

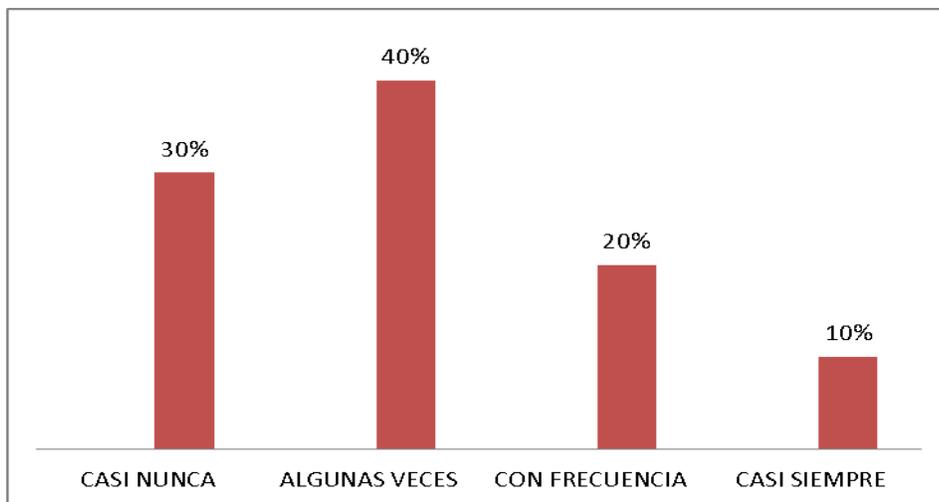


Grafico 27: Distribución porcentual de delegación de funciones de los microempresarios

Interpretación: En la Tabla N 27 se aprecia que del total encuestado el 40% algunas veces delega funciones a sus trabajadores, el 30% casi nunca lo realiza, el 20% si realiza con frecuencia y el 10% final casi siempre delega dichas funciones.

TABLA 28

28. De la Revisión de diagnóstico sobre la situación de la empresa

Alternativas	Frec. Relat.	Frec. Abs.
Casi nunca	2	20%
Algunas veces	1	10%
Con frecuencia	3	30%
Casi siempre	4	40%
Total	10	100%

Fuente: Encuesta aplicada a los empresarios de las Mypes en estudio

GRAFICO 28

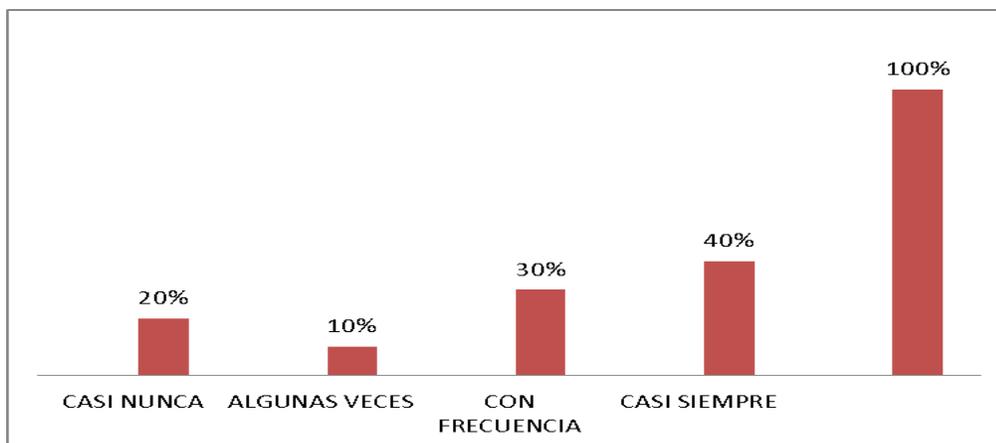


Grafico 28: Distribución porcentual de Revisión Diagnostico de Situación de la Empresa.

Interpretación: En la Tabla N 28 y su gráfico respectivo se puede evidenciar que un 40% de los encuestados casi siempre realiza un diagnóstico de la situación de la empresa para la toma de decisiones, un 30% con frecuencia, un 20% casi nunca y un mínimo 10% algunas veces.

4.2. Análisis de Resultados

Respecto a la edad de los microempresarios se puede decir que la mayoría de ellos (40%) se encuentra entre 38 y 48 años de edad y un 10 % entre 18 y 28 años de edad. Esto evidencia que de alguna forma se dinamizan los mercados de las inversiones de acuerdo a la edad, no siendo esto impedimento para ejecutar de manera correcta las acciones, actividades y labores. De igual manera el 70% de los encuestados resultó ser de sexo femenino y tan solo el 30 % de sexo masculino.

En cuanto al nivel de estudio, se aprecia (Tabla N 3) que el 80% de los encuestados posee el nivel de educación superior universitaria, este aspecto contribuye a la eficacia de la Mypes, Es necesario recalcar que el índice de competitividad global contempla la educación superior como un pilar. En cuanto al estado civil de los representantes legales el 50% se encuentran bajo la condición de casados y el 40% se hallan como solteros.

Respecto a la experiencia en el rubro de los microempresarios es necesario recalcar que el 40% tiene experiencia en el rubro mayor a 6 años, este hecho redundante en el grado de conocimiento del sector para poder mantenerse dentro de una actividad económica. Esto se corrobora también cuando se presenta el grado de formalidad de las Mype, cuando muestra que el 60% son formales.

Respecto al número de trabajadores en el sector empresarial el 40% tiene un promedio de 2 a 4 trabajadores y el 30% entre 4 a 6 trabajadores, lo que indica que las Mypes aún son relativamente pequeñas. Aun así, esto de alguna forma está contribuyendo a proporcionar trabajo y a la PEA regional.

En cuanto a si capacitan los microempresarios a sus trabajadores, existe un gran desfase ya que el 70% reconoce que no realiza ninguna capacitación en lo cual se entiende que no se tiene buen servicio sino se conoce del tema.

Por otro lado, es necesario manifestar que respecto a si recibieron financiación de la actividad del servicio, se demuestra que el 40% si recibió mientras un 60% no recibió; además utilizan el financiamiento de Cajas Municipales en un 40% y en un 30% lo

hacen con un financiamiento de familiares, ello puede deberse a la gran flexibilidad de las entidades financieras que brindan créditos para promocionar las actividades económicas.

Respecto a los requisitos para solicitar un crédito el 70% no reunía lo requerido por las instituciones financieras y tan solo un 30% si reunía los requisitos, con lo cual se deja en claro que no se tiene un grado de administración y formalidad en dichas microempresas.

Si detallamos la dificultad que tienen los microempresarios para devolver sus créditos, el 70% no tiene dificultad con lo cual se aprecia que tienen un buen margen de ganancia y la microempresa genera ingresos, mientras que el 30% si tiene dificultad generada por la poca experiencia y servicio en la zona. (Tabla N 12)

Es interesante recalcar que la mayoría de los microempresarios ha destinado su financiamiento al mantenimiento del local con un 40%, esto permite deducir que la mayoría es propietaria de los locales, Se mejora y amplio local cuando el giro del negocio mejora, de tal forma que al cliente se siente satisfecho (Tabla N 13)

Respecto a la frecuencia de la renovación de sus equipos (Tabla N 14). Se aprecia que la mayoría si renueva dichos equipos en un 40% pero esto a la vez podría ser insuficiente revisando la demanda actual por dicho servicio.

En cuanto si los microempresarios hacen uso de las redes sociales, la gran mayoría que son 40% con frecuencia realiza actividades, lo que demuestra que están en contacto con la era tecnológica y esto permitirá a futuro mejorar en todos los campos. (Tabla N 15). Pero tomándose en consideración que el 50% casi nunca se adaptan a los cambios tecnológicos, pero se está generando una inclinación a la mejora. (Tabla N 16). Aunque también se aprecia que la mayoría de los encuestados del 40% casi nunca están tanto de las innovaciones. (Tabla N 17).

Respecto a si los microempresarios han introducido mejoras para sus servicios, cabe precisar que el 50% si ha introducido mejoras, lo que marcara pauta a seguir en el camino de la competitividad. (Tabla N 18).

Debemos entender que en la Tabla N 19 el 40% de encuestados casi siempre encuentran barreras a la Innovación de su empresa lo que genera atraso en la expansión y crecimiento de la misma. En la (Tabla N 20) del total de encuestados un 40% con frecuencia mide el grado de satisfacción de la clientela aun a pesar de tener barreras a la Innovación.

Tener en cuenta que, del total de microempresarios encuestados, el 40% mejoran su material didáctico, lo que genera mejores servicios en parte (Tabla N 21).

El 60 % de los microempresarios no dispone de indicadores para medir el desempeño en atención al cliente de sus trabajadores, pues no se debe descuidar la calidad del servicio. (Tabla N 22). Esto tiene consecuencia en que no cuentan con algún tipo de certificación como el resultado de encuesta del 70%. (tabla N 23)

En la tabla 24 se evalúa que algunas veces el desempeño de los trabajadores debe ser optimo por que ha observado que el 50% evalúa algunas veces. (Tabla N 24)

Respecto a si los microempresarios brindan incentivos a sus trabajadores, se tiene claro el concepto que el 40% si los brinda, esto crea motivación y liderazgo. (Tabla N 25), esto va de la mano con los resultados sobre delegar funciones a sus empleados (tabla N 26)

Respecto a delegar funciones (tabla N 27) manifestaron que si tiene la preocupación de liderarlo en el servicio que brinda, además se tiene la convicción de que el 40% de los microempresarios a veces delega funciones a sus trabajadores.

En la Tabla N 28 se evidencia que un 40% de los encuestados casi siempre realiza un diagnóstico de la situación de la empresa para la toma de decisiones, existen varios empresarios que optan por el análisis minucioso a fin de no tener margen de error amplio y concretar sus objetivos.

V CONCLUSIONES

5.1. Conclusiones

5.1.1. Respecto al Objetivo Especifico 1

Determinar las características del Perfil de los Microempresarios de las Micro y Pequeñas Empresas del rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014

- a) Se concluyó que los microempresarios de los centros de servicios de Estimulación Temprana, son administradas en su mayoría por mujeres con edades superiores a los 38 años, esto evidencia que de alguna forma se dinamizan los mercados de las inversiones de acuerdo a la edad, no siendo esto un impedimento para ejecutar de manera correcta las acciones, actividades y labores.
- b) Se destaca que el 80% de los microempresarios de las Micro y Pequeñas empresas del rubro en mención posee un nivel de educación Superior Universitaria, este aspecto contribuye a la administración de estas empresas, la labor diaria se ve compartida entre su hogar y su negocio ya que son casadas con un resultado del 50%.

5.1.2. Respecto al Objetivo Especifico 2

Identificar las Características del Financiamiento de las Micro y Pequeñas empresas del rubro de servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el cercado de Sullana, año 2014.

- a) Se determinó que los centros de Estimulación Temprana de Sullana no recibieron financiamiento en un 60% y los que recibieron que ha sido la minoría fue a través de las Cajas Municipales; también se aprecia que el 70 % de los encuestados no reunía los requisitos cuando solicitaban un crédito aun teniendo estas entidades que mantienen requisitos mínimos.

- b) Se evidencio que el 70% de los microempresarios no tienen dificultad para devolver sus créditos, con lo cual se aprecia que estos generan un alto margen de ganancia, siendo las más responsables y puntuales las más antiguas por el posicionamiento y confianza de sus clientes.

5.1.3. Respecto al Objetivo Especifico 3

Identificar las características de la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas rubro de Servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana, año 2014.

- a) Se determinó que los Centros de Estimulación Temprana renuevan equipos en un 40% y es insuficiente revisando la demanda actual de dicho rubro y no están en contacto con el marketing digital.
- b) Existe un 50% que no se adapta a los cambios tecnológicos y un mínimo del 40% que casi nunca están al tanto de las innovaciones y de este último grupo consideran que existen barreras para su empresa lo que genera atraso en la expansión y crecimiento de las mismas.
- c) Se concluye que en general las micro y pequeñas empresas del rubro de estimulación temprana no son competitivas frente a las características identificadas en el estudio y carecen de Empowerment direccional limitando medir el desempeño de los trabajadores hacia sus clientes.

VI ASPECTOS COMPLEMENTARIOS

6.1 Referencias Bibliográficas

Alles M. (2011) *“Dirección Estratégica de Recursos Humanos, gestión por Competencias”*.

Bowen L. (2005) *“Proyecto para la Creación de un nuevo Centro de Estimulación Temprana en el sector de la ciudad de Quito” Ecuador 2005*

De Narvaes M. (2008). *“Estimulación Temprana. Objetivos y Beneficios “* Recuperado el 3 de Noviembre de 2015, de Estimulación Temprana. Objetivos y Beneficios: <http://estimulacionydesarrollo.blogspot.pe/2008/0>

De Paula F. - Bolaños R. (2009) *Tesis “El financiamiento de la pequeña y mediana empresa en Costa Rica: Análisis del comportamiento reciente y propuestas de reforma”*. - Costa Rica.

Ferraro C. - Goldstein E. (Agosto 2011). *“Políticas de acceso al Financiamiento para las pequeñas y medianas empresa en América Latina”*. Elaborado por la CEPAL. Recuperada de: <http://www.cepal.org/ddpe/publicaciones/xml/8/45088/LC.W.425.pdf>

Ferrer y Tresiera (2009) *“Las Mypes y las teorías modernas sobre estructura de capital “Compendium Barquisimeto.*

García, M. (2011). *“Qué entendemos por estimulación temprana. Revista digital Eduinnova. N° 28. enero 2011. ISSN 1989–1520 Disponible en internet desde: <http://www.eduinnova.es/ene2011/ene20.pdf>*

Granizo C. (2010) *“Creación de un Centro de Estimulación Temprana en la ciudad de Ambato Ecuador”- Ecuador.*

Herrera (2011) *” La Sobreprotección De Los Padres En El Desarrollo Social En La Institución De Los Niños Y Niñas De Tres A Cinco Años De Edad Del Centro De Educación Inicial Pueblo Blanco Ii Barrio El Carmen Durante El Año Lectivo*

2010-2011”, Universidad Central Del Ecuador Facultad De Filosofía Letras Y Ciencias De La Educación. Quito 2012.

Hervás E (2008). *“El desarrollo psicomotor del niño desde su nacimiento hasta los 2 años. Revista digital “Investigación y Educación” Vol. II N° 25. ISSN 1696-720”*

INEI (2014). *www.inei.gob.pe.* Obtenido de *www.inei.gob.pe:*
http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/785DB90DB724EC8905257D8800

Índice de Competitividad Global

https://es.wikipedia.org/wiki/%C3%8Dndice_de_Competitividad_Global

Ipanaque W. (2011). *“MYPE: Competitividad, Investigación y Desarrollo. Artículo de Diario El Tiempo Piura, Suplemento Semana”.*

Ley N° 26702 *“Ley General del Sistema Financiero y del Sistema de Seguros y Orgánica de la Superintendencia de Banca y Seguros.”*

Ley N° 30056 *“Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial”.*

Lombana y Roza (2001) *“Marco analítico de la competitividad Fundamentos para el estudio de la competitividad regional”*

Llusca, E (2010). *“Creación de un Centro de Desarrollo Infantil y estimulación temprana para la zona de Santo Domingo. Escuela de Ciencias Administrativas y Contables. Pontificia Universidad Católica del Ecuador”.-Ecuador.*

Martínez (1998) *“Educación y Desarrollo en la edad preescolar. - La Habana: CELEP, revisión ampliada”*

Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2014) *“PLAME 2014”.*
www.mintra.gob.pe

Montserrat R. – Beltran J. (2013) *“La Financiación dela Empresa: Como optimizar las decisiones de Financiamiento para crear valor”.*

Nieto (2001) “Teoría de la Competitividad y Estrategias Competitivas” Recuperado de:
<http://www.gestiopolis.com/teoria-de-la-competitividad-y-estrategias-competitivas/>

Picoaga, J. (2015) “*Tracking de mercado, area de Riesgos Banco Financiero, detalle de mercado Financiero zona provincia de Sullana*”

Ráfaga Económica (2009), <http://www.panoramacajamarquino.com/noticia/category/columna/rafaga-economica>.

Robbins S. – Coulter M. (2014) “*Management*”.

Salom & Sahnia, G (2011) “*Las Microempresas, las MYPES y Latinoamérica*”

<http://revistainterforum.com/espanol/articulos/020302artprin3.html>

Superintendencia de Banca y Seguros, SBS (2014) “*Evolución del sistema financiero nacional y regional, entidades bancarias y no bancarias*”

Sotelo C. (2013), “*Problemática de la Gestión Financiera de las Mypes*”.

Thompson I. (2007) “*Definición de Empresario*”.

Vela L. (2013). “*Caracterización de la micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú y desempeño de las Microfinanzas. Extraído el 24 enero, 2013, desde*

http://www.sipromicro.org/fileadmin/pdfs_biblioteca_SIPROMICRO/001484.pdf

Villarán (2010) “*Articulación Productiva en las pequeñas empresas de América Latina SAE, Perú, 2010*”.

6.2 Anexos

PRESUPUESTO (<i>Expresado en nuevos soles</i>)				
I. Bienes de consumo	Cantidad	Precio unitario	Subtotal	Total
Cuadernillos	4	2	8	s/ 212
Lapiceros	5	0.5	2.5	
Resaltador	1	3.5	3.5	
Corrector	1	2.5	2.5	
Portaminas	1	2.5	2.5	
Borrador	1	0.5	0.5	
Empastados	4	35	140	
Hojas DIN a-4(paquete)	1	15	15	
II. Servicios				s/ 2,290
Anillados	3	15	45	
Pasajes			200	
Internet			300	
Impresiones			60	
Fotocopias			35	
Asesoría	1		1650	
TOTAL				s/ 2,502

Anexo N° 02: Cronograma De Actividades -Grafica De Gantt

Actividad	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6	Semana 7	Semana 8	Semana 9	Semana 10	Semana 11	Semana 12
	06/09/15	13/09/15	26/09/15	04/10/15	17/10/15	24/10/15	31/10/15	07/11/15	14/11/15	29/11/15	12/12/15	18/12/15
Planteamiento del problema	X											
Enunciado del problema		X										
Objetivos de la investigación			X									
Justificación de la investigación				X								
Antecedentes de la investigación					X	X						

Revisión de la literatura					X	X						
Bases teóricas					X	X						
Tipo nivel y diseño de investigación							X					
Población y muestra								X				
Referencias bibliográficas									X			
Presupuesto										X		
Diagrama de Gantt											X	
Presentación del proyecto												X

Anexo N° 3 : Juicio del Experto



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE

DEPARTAMENTO DE INVESTIGACIÓN

Estimado Validador: Mg. María del Carmen Rosillo de Purizaca.

Me es grato dirigirme a Ud., a fin de solicitar su inapreciable colaboración como experto para validar el cuestionario anexo, el cuál será aplicado a: Las Mype dedicadas a Centros de Estimulación Temprana ubicadas en La Provincia de Sullana. Año, 2015, seleccionada, por cuanto considero que sus observaciones y subsecuentes aportes serán de utilidad.

El presente instrumento tiene como finalidad recoger información directa para la investigación que se realiza en los actuales momentos, titulado:

"Caracterización del financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas - Mype, Rubro de Servicios De Estimulación Temprana, ubicadas en el distrito de Sullana. Año 2015"

Esto con el objeto de presentarla como requisito para obtener el título de Licenciado en Administración

Para efectuar la validación del instrumento, Usted. Deberá leer cuidadosamente cada enunciado y sus correspondientes alternativas de respuesta, en donde se pueden seleccionar una, varias o ninguna alternativa de acuerdo al criterio personal y profesional del actor que responda al instrumento. Por otra parte se le agradece cualquier sugerencia relativa a redacción, contenido, pertinencia y congruencia u otro aspecto que se considere relevante para mejorar el mismo.

Gracias por su aporte.

JUICIO DE EXPERTO SOBRE LA PERTINENCIA DEL INSTRUMENTO

INSTRUCCIONES

Coloque en cada casilla la letra correspondiente al aspecto cualitativo que le parece que cumple cada ítem y alternativa de respuesta, según los criterios que a continuación se detallan:

E= Excelente / B= Bueno / M= Mejorar / X= Eliminar / C=Cambiar

Las categorías a evaluar son: Redacción, contenido, congruencia y pertinencia. En la casilla de observaciones puede sugerir el cambio o correspondencia.

PREGUNTAS		ALTERNATIVAS					OBSERVACIONES
Nº	Ítem	E	B	M	X	C	
I. Perfil del microempresario							
1	¿Cuántos años de Vida tiene usted?		✓				
2	¿Cuál es su género?		✓				
3	¿Cuál es su Grado de Instrucción?		✓				
4	¿Cuál es su Situación Personal?		✓				
II. Características de la MYPE en estudio.							
1	¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector?		✓				
2	¿La Mype cuenta con RUC?		✓				
3	¿Con cuántos trabajadores cuenta?		✓				
4	¿La Mype capacita a sus trabajadores?		✓				
III. Características del Financiamiento							
1	¿En el Año 2,014 recibió algún tipo de Financiamiento?		✓				
2	¿De qué instituciones financieras ha obtenido Crédito?		✓				
3	¿Al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad?		✓				
4	¿Tiene dificultad para devolver sus préstamos?		✓				
6	¿Cuándo ha obtenido crédito en que lo ha invertido?		✓				
IV. Características de la Competitividad							
1	¿Sus equipos son renovados periódicamente?		✓				
2	¿La empresa hace uso de las Redes Sociales: Facebook, Twitter, correo electrónico, otros?		✓				

3	¿Cuándo observa los cambios tecnológicos en otras empresas se adapta inmediatamente?	✓			
4	¿Estas al tanto de las Innovaciones de sus servicios?	✓			
5	¿Ha introducido a la empresa mejoras para sus servicios?	✓			
6	¿Ha encontrado barreras para la Innovación de su empresa, como por ejemplo: Procesos organizativos, comercialización?	✓			
7	¿Aplica algún parámetro para medir grado de satisfacción de su clientela?	✓			
8	¿Mejora constantemente el material didáctico y Juegos?	✓			
9	¿Mide el desempeño en atención al cliente a sus trabajadores?	✓			
10	¿Cuenta con algún tipo de Certificación (ISO)?	✓			
11	¿Evalúa el desempeño de sus trabajadores?	✓			
12	¿Les da incentivos a sus trabajadores?	✓			
13	¿Aplica herramientas de Gestión, como: Planes Estratégicos, planes de negocio, plan de marketing, etc.?	✓			
14	¿Delega funciones a sus trabajadores?	✓			
15	¿Para tomar decisiones, acostumbra realizar anteriormente un diagnóstico sobre la situación de la empresa?	✓			


 Recibe R. Arroyave
 02/11/2015

Anexo N° 4: Constancia de Validación

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo, Maria Del Carmen Rosillo De Purizaca, identificado con DNI 02818255, MAGÍSTER EN PROYECTOS DE INVERSIÓN: Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación el (los) instrumento (s) de recolección de datos: encuesta, elaborado por Junior Michael Cavero Celi , a los efectos de su aplicación a los elementos de la población (muestra) seleccionada para el trabajo de investigación: **“Caracterización del Financiamiento y la Competitividad de las Micro y Pequeñas Empresas, rubro de servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el cerado de Sullana Año 2014”**, que se encuentra realizando. Luego de hacer la revisión correspondiente se recomienda al (la) estudiante tener en cuenta las observaciones hechas al instrumento con la finalidad de optimizar sus resultados. Piura, diciembre 2015.

VALIDACIÓN

Ítems relacionados con FINANCIAMIENTO	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
¿En el año 2014 recibió algún tipo de financiamiento?	X			X	X			X
¿De qué instituciones financieras ha obtenido crédito?	X			X	X			X
¿Al momento de solicitar crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad?	X			X	X			X
¿Tiene dificultad para devolver sus préstamos?	X			X	X			X
¿Cuándo ha obtenido crédito en que lo ha invertido?	X			X	X			X


 Mariana del Carmen Riquelme de Perdomo

Ítems relacionados con COMPETITIVIDAD	¿Es pertinente con el concepto?		¿Necesita mejorar la redacción?		¿Es tendencioso, aquiescente?		¿Se necesita más ítems para medir el concepto	
	Si	No	Si	No	Si	No	Si	No
¿Sus equipos son renovados periódicamente?	X			X	X			X
¿La Empresa hace uso de las redes sociales: Facebook, Twitter, correo electrónico, otros?	X			X	X			X
¿Cuándo observa los cambios tecnológicos en otras empresas se adapta inmediatamente?	X			X	X			X
¿Estas al tanto de las Innovaciones de sus servicios?	X			X	X			X
¿Ha introducido a la empresa mejoras para sus servicios?	X			X	X			X
¿Ha encontrado barreras para la innovación de su empresa, como por ejemplo: Procesos organizativos, comercialización?	X			X	X			X
¿Aplica algún parámetro para medir grado de satisfacción de su clientela?	X			X	X			X
¿Mejora constantemente el material didáctico y juegos?	X			X	X			X
¿Mide el desempeño en atención al cliente a sus trabajadores?	X			X	X			X
¿Cuenta con algún tipo de certificación (ISO)?	X			X	X			X
¿Evalúa el desempeño de sus trabajadores?	X			X	X			X
¿Les da incentivos a sus trabajadores?	X			X	X			X
¿Aplica herramientas de gestión, como: Planes Estratégicos, planes de negocio, plan de marketing, etc.?	X			X	X			X
¿Delega funciones a sus trabajadores?	X			X	X			X
¿Para tomar decisiones, acostumbra realizar anteriormente un diagnóstico sobre la situación de la empresa?	X			X	X			X

Alfonso
MISIA DE CORDERO CALVO R. P. 1000.

ANEXO N° 5 : Encuesta Aplicada a los Microempresarios



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**DEPARTAMENTO ACADÉMICO DE METODOLOGÍA DE LA
INVESTIGACIÓN (DEMI)**

Cuestionario aplicado a los Microempresarios de las Micro y Pequeñas Empresas del ámbito en estudio.

El presente cuestionario tiene como objetivo recoger información de la micro y pequeña empresa para desarrollar el trabajo de investigación denominado.

“Caracterización del financiamiento y la competitividad de las micro y pequeñas empresas del rubro de servicios de Estimulación Temprana, ubicadas en el Cercado de Sullana. Año 2014”

La información que usted nos brindará será para fines académicos y de investigación por lo que se le agradece por su valiosa colaboración, disponibilidad y colaboración.

Fecha: Noviembre de 2015

Encuestador(a):.....**Fecha:**/...../.....

I. DATOS GENERALES DEL PERFIL DEL MICROEMPRESARIO

1. Edad del Microempresario:

- 18-28 años ____ 28-38 años ____ 38-48 años ____ 48 a mas ____

2. Sexo del Microempresario:

- Masculino ____ Femenino ____

3. Grado de instrucción del Microempresario:

- Primaria ____ Secundaria ____ Universitaria ____

4. Situación Personal del Microempresario:

- Soltero ____ Casado ____ Conviviente ____ Divorciado ____ Otros ____

II PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS DE LAS MYPES EN ESTUDIO

5 ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector?

- 1 - 3 Años ____ 4 - 6 Años ____ 6 – más Años ____

6 ¿La Mype cuenta con RUC?

- Sí ____ No ____

7 ¿Con cuántos trabajadores cuenta?

- 1-2 ____ 2-4 ____ 4-6 ____ 6 a mas ____

8 ¿La Mype capacita a sus trabajadores?

- Sí ____ No ____

III. CARACTERÍSTICAS DEL FINANCIAMIENTO

9 ¿En el año 2014 recibió algún tipo de financiamiento?

- Sí ___ No ___

10 ¿De qué instituciones financiera ha obtenido crédito?

- Bancos___ Cajas Municipales___ Familiares___ Proveedores___ Otros ___

11 ¿Al momento de solicitar el crédito reunía todos los requisitos solicitados por la entidad?

- Sí ___ No ___

12 ¿Tiene dificultad para devolver sus préstamos?

- Sí ___ No ___

13 ¿Cuándo ha obtenido crédito en que lo ha invertido?

- Capital de trabajo ___
- Mantenimiento del local ___
- Compra de activos fijos ___
- Pagar deudas ___

IV. CARACTERÍSTICAS DE LA COMPETITIVIDAD

14 ¿Sus equipos son renovados periódicamente?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

15 ¿La empresa hace uso de las redes sociales: ¿Facebook, twitter, correo electrónico, otros?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

16 ¿Cuándo observa los cambios tecnológicos en otras empresas se adapta inmediatamente?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

17 ¿Está al tanto de las Innovaciones de sus servicios?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

18 ¿Ha introducido a la empresa mejora para sus servicios?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

19 ¿Ha encontrado barreras para la innovación de su empresa, como, por ejemplo:
¿Procesos, organizativos, comercialización?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

20 ¿Aplica algún parámetro para medir grado de satisfacción de su clientela?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

21 ¿Mejora constantemente el material didáctico y Juegos?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

22 ¿Mide el desempeño en atención al cliente a sus trabajadores?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

23 ¿Cuenta con algún tipo de Certificación (ISO)?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

24 ¿Evalúa el desempeño de sus trabajadores?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

25 ¿Les da incentivos a sus trabajadores?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

26 ¿Aplica herramientas de Gestión, como: Planes Estratégicos, planes de negocio, plan de marketing, ¿etc.?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

27 ¿Delega las funciones a sus trabajadores?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

28 ¿Para tomar decisiones, acostumbra realizar anteriormente un diagnóstico sobre la situación de la empresa?

- Casi nunca ___ Algunas veces ___ Con frecuencia ___ Casi siempre ___

Anexo N° 6: Solicitud de Empresas Registradas en SUNAT



"Decenio de las Personas con Discapacidad en el Perú"
"Año de la Diversificación Productiva y del Fortalecimiento de la Educación"

CARTA N° 0607-2015-SUNAT/610509

Piura, 15 de diciembre de 2015

Señor
JUNIOR MICHAEL CAVERO CELI
DNI N°42432240
Calle Miguel Checa N° 109
Sullana

Referencia : Formulario 5030 de fecha 11/12/2015
(Exp. N° 000-T10055-2015-866144-7)

Es grato dirigirme a usted, en atención al documento de la referencia mediante el cual solicita la lista de contribuyentes personas naturales y personas jurídicas en la provincia de Sullana dedicados al CIUJ: 8890, 8510, 8549, 8690 (Estimulación Temprana y Educación Pre – Escolar IR.Piura – Piura – Sullana).

Sobre el particular, de acuerdo con el artículo 13° del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27806 – Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, las solicitudes de información no implican la obligación de las entidades de crear o producir información con la que no cuente al momento de efectuarse los pedidos; así, las solicitudes de información deben estar referidas a obligaciones de dar y no de hacer, consecuentemente se podrá proporcionar únicamente información y/o documentación existente en la Administración. La citada Ley tampoco permite que los solicitantes oxijan a las entidades que efectúen evaluaciones o análisis de la información que posean.

Por lo indicado en el párrafo precedente, le informamos que se encuentra a disposición de todos los ciudadanos la relación de contribuyentes a nivel nacional ingresando a nuestra página web: www.sunat.gob.pe / Opciones sin Clave Sol / Padrón reducido RUC¹; en la ruta antes señalada podrá descargar en archivo de texto (txt) la información de su interés².

No obstante lo indicado, le recordamos que puede verificar y/o consultar la información del RUC ingresando a nuestra página web <http://www.sunat.gob.pe>/Lo más Usado/ Consulta de RUC, donde podrá consultar por RUC, documento de identidad, nombre o razón social información referida al tipo de contribuyente, fecha de inscripción, fecha de inicio de actividades, estado, actividad económica principal, domicilio fiscal, condición de



¹ Consulta electrónica: http://www.sunat.gob.pe/bsicarga/PDF/001/07_padron_reducido.html.

² Tenga en cuenta que en la ruta señalada encontrará dos archivos:

- a) **Lista de contribuyentes de RUC**, contiene la información resumida del RUC, cuyo nombre de archivo es [padron_reducido_ruc.txt](#), almacenado en un archivo de nombre [padron_reducido_ruc.txt](#) y está conformado por los siguientes campos: RUC, nombre o razón social, estado del contribuyente, condición de contribuyente, código y domicilio fiscal (tipo de vía, nombre de vía, código de zona, tipo de zona, número, interior, lote, departamento, manzana y vivienda).
- b) **Lista de Dirección de local según por RUC**, contiene la información resumida de dirección de local según, cuyo nombre de archivo es [padron_reducido_dir_local_por_ruc.txt](#), almacenado en un archivo de nombre [padron_reducido_dir_local_por_ruc.txt](#) y está conformado por los siguientes campos: RUC, código y dirección local según (tipo de vía, nombre de vía, código de zona, tipo de zona, número, interior, lote, departamento y manzana).

Es preciso señalar que, de acuerdo al artículo 17 del Decreto Supremo N° 018-000-PC-01 - Reglamento de la Ley de Transparencia y Acceso a la Información Pública, la información consultada en el Portal SUNAT es de conocimiento público, por lo que el ejercicio del derecho de acceso a la misma se tendrá por satisfecho con la comunicación por correo al interesado de la página web del Portal que la contiene.

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

www.sunat.gob.pe

domicilio, nombre comercial, tipo de comprobantes autorizados, representante legal, entre otros.

Por último, de tener alguna duda respecto a la presente carta, conforme a lo establecido en el artículo 84° del Texto Único Ordenado del Código Tributario, estamos a su disposición de manera presencial en nuestros Centros de Servicios al Contribuyente, los mismos que atienden en horario corrido de 8:30 am a 5:00 pm de lunes a viernes y los sábados de 9:00 am a 1:00 pm y se encuentran ubicados en Av. Grau N° 1006 - Piura, Av. José de Lama N° 494 - Sullana, Av. Bolognesi S/N, ex Edificio SEMOR, Oficina N° 101 - Talara y en Zona Industrial II, Mz "X", Lote 2, altura del Km. 2 de la carretera Paíta a Sullana - Paíta y Jr. Cusco N° 421 (Unidad de Atención al Ciudadano, Municipalidad de Chulucanas) Morropón - Chulucanas; o telefónicamente a través de la Central de Consultas al 0-801-12-100 (desde teléfonos fijos y al costo de una llamada local) ó al (01) 315-0730 (desde celulares); para brindarle orientación verbal que requiera sobre el tema.

Sin otro particular, hago propicia la oportunidad para expresar los sentimientos de mi estima personal.

Atentamente,



FRANCISCO JAVIER TRUJILLO MOCHALES
ES UN EMPLEADO A CONTRATO
FRANCISCO JAVIER TRUJILLO MOCHALES
INTEGRANTE REGULAR DE
INSTITUCIÓN NACIONAL DE
DEFENSA DEL CONSUMIDOR, PIURA

Anexo N° 7: Matriz de Centros de Estimulación Temprana en Estudio

RAZÓN SOCIAL	RUC	REPRESENTANTE LEGAL
CRECIENDO JUNTOS S.C.R.L	20525532454	NEYRA LEÓN YANY VICTORIA
ALTERNATIVA PSICOLÓGICA SAC	20484298662	ATOCHE SILVA ANGÉLICA
CENTRO DE ESTIMULACIÓN TEMPRANA MI SEGUNDA CASITA EIRL	20600345100	AGUIRRE CAMPOS SHIRLEY
CENTRO PSICOLÓGICO FAMILIAR CENFA SAC	20530016022	JUÁREZ RETO NORMA
NUESTRO PEQUEÑO UNIVERSO SAC	20525461255	PIEDRA FERNÁNDEZ ROXANA VICTORIA
PROMOTORA DE SERVICIOS EDUCATIVOS LIDERES DE FUTURO SAC	20525687903	VELÁSQUEZ ADRIANZEN ANAIZ YAQUELINE
AGURTO DEVOTO AURA	10035648793	AGURTO DEVOTO AURA
SEMINARIO GALLO, OSCAR ENRIQUE	10035703484	SEMINARIO GALLO, OSCAR ENRIQUE
VILLEGAS SALDARRIAGA FABIOLA DEL PILAR	10446154180	VILLEGAS SALDARRIAGA FABIOLA DEL PILAR
SEMINARIO VÁSQUEZ DANAI MAGDALENA	10444906851	SEMINARIO VÁSQUEZ DANAI MAGDALENA

Fuente: SUNAT