



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO PARA EL
DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD
APLICADAS EN LA COMERCIALIZACIÓN PARA LA
OBTENCIÓN DE MAYOR RENTABILIDAD EN LA
EMPRESA INTI GAS SAC EN LA REGIÓN DE
AYACUCHO, 2015**

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

AUTORA:

Bach. YULY ERICA CHUCHÓN BERROCAL

ASESOR:

Mgtr. CPCC. ULDARICO PILLACA ESQUIVEL

**AYACUCHO – PERÚ
2016**



**UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES
CHIMBOTE**

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

**ESTRATEGIAS DE FORTALECIMIENTO PARA EL
DESARROLLO DE LA COMPETITIVIDAD
APLICADAS EN LA COMERCIALIZACIÓN PARA LA
OBTENCIÓN DE MAYOR RENTABILIDAD EN LA
EMPRESA INTI GAS SAC EN LA REGIÓN DE
AYACUCHO, 2015**

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

AUTORA:

Bach. YULY ERICA CHUCHÓN BERROCAL

ASESOR:

Mgtr. CPCC. ULDARICO PILLACA ESQUIVEL

**AYACUCHO – PERÚ
2016**

HOJA DE FIRMA DEL JURADO Y ASESOR

Mgtr. CPCC. ORLANDO SÓCRATES SAAVEDRA SILVERA

Presidente

Mgtr. CPCC. MANUEL JESÚS GARCÍA AMAYA

Secretario

Mgtr. CPCC. HUGO CASTRO QUICAÑA

Miembro

Mgtr. CPCC. ULDARICO PILLACA ESQUIVEL

Asesor

AGRADECIMIENTO

Dios por brindarme la oportunidad de vivir, por permitirme disfrutar cada momento de mi vida y guiarme por el camino que ha trazado para mí. Y por haberme dado la sabiduría suficiente para culminar mi carrera universitaria.

A la universidad y maestros de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote - ULADECH, quienes impartieron sus conocimientos y experiencias y lograron sembrar en mi persona; conocimientos para que más tarde los vea aplicados en esta meta logrado.

A mi asesor Mgtr. CPCC. Uldarico Pillaca Esquivel, a quien expreso mi más profundo agradecimiento. Por hacer posible la realización de este presente trabajo de investigación. Además de agradecer, su paciencia, tiempo y dedicación para que saliera de manera exitosa.

DEDICATORIA

Este trabajo se lo dedico a mi Dios, quien supo guiarme, darme fuerzas para seguir adelante y no desmayar en los problemas que se presentaban, enseñándome a afrontarlas de las adversidades. Ya que con su bendición diaria me fortalece y hace mi vida dichosa a lado de mis seres queridos.

A mis padres Fortunato y Felicitas, quienes fueron mi motivación más grande para el éxito profesional, ya que me enseñaron que las cosas en la vida se obtiene con humildad, sacrificio, paciencia, esfuerzo y dedicación.

RESUMEN

La presente investigación pertenece a la línea de investigación Finanzas – Contabilidad, de la Facultad de Ciencias Contables, Financieras y Administrativas, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, denominada: **“Estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización para la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho, 2015”**, el problema identificado es: ¿En qué medida las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas a la comercialización mejorará en la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho 2015?. El objetivo general es: Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará en la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho. Los objetivos específicos fueron: Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho. Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de la eficiencia en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho. Identificar las causas de la falta de controles en la comercialización de bienes en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho. La modalidad utilizada en la investigación es la revisión bibliográfica documental mediante la recolección de información de fuentes como: textos, tesis, trabajos, artículos, etc. El tema de investigación tiene como resultados de acuerdo a las encuestas formuladas lo siguiente: De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 90% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 87% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho.

Palabras claves: Estrategias, fortalecimiento, competitividad, rentabilidad.

ABSTRACT

This research is part of the research finance - accounting, Faculty of accounting, financial and administrative sciences at the Catholic University Angels of Chimbote, entitled: "**Strategies for strengthening the development of competitiveness applied in marketing to obtaining greater profitability in the company Inti Gas SAC in the region of Ayacucho, 2015**" the problem identified is: to what extent new building strategies for the development of competitiveness applied to marketing will improve in gaining greater profitability Inti Gas company in SAC in the region of Ayacucho in 2015? The overall objective is to determine that the new building strategies for developing competitiveness improve marketing applied in obtaining greater profitability in the company Inti Gas SAC in the region of Ayacucho. The specific objectives were to determine that new strategies for strengthening the development of competitiveness applied in marketing will improve profitability in the company Inti Gas SAC in the region of Ayacucho. Determine that new strategies for strengthening the development of competitiveness applied in obtaining improve distribution efficiency in the company Inti Gas Corporation SAC in the region of Ayacucho. Identify the causes of the lack of controls on the marketing of goods in the company Inti Gas SAC in the region of Ayacucho. The method used in research is the literature review documentary by collecting information from sources such as texts, theses, papers, articles, etc. The subject of research is results according to surveys made the following: According to the table and Chart 1, 90% of respondents believe that new strategies for strengthening the development of competitiveness applied in marketing will improve the production higher profitability in the company Inti Gas in the region of Ayacucho. According to the table and figure 2, 87% of respondents believe that new strategies for the development of strengthening competitiveness will improve marketing applied in obtaining greater efficiency in the company Inti Gas in the region of Ayacucho.

Keywords: Strategies, strengthening competitiveness, profitability.

Contenido

Título de la Investigación	
Hoja de firma del jurado y asesor	ii
Agradecimiento	iii
Dedicatoria.....	iv
Resumen	v
Abstract.....	vi
Contenido.....	vii
Índice de gráficos y cuadros.	viii
Índice de Gráficos	viii
Índice de Cuadros.....	ix
I. Introducción.....	1
II. Revisión de literatura	3
III. Metodología	29
3.1 Diseño de la investigación.....	29
3.2 Población y muestra	29
3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores	31
3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos	32
3.5 Plan de análisis	32
3.6. Matriz de consistencia.....	33
3.7. Principios éticos	34
IV. Resultados.....	34
4.1 Resultados.....	34
4.2 Análisis de resultados.....	47
Conclusiones	49
Recomendaciones.....	50
Aspectos complementarios	51
Bibliografía	51
Anexos	53

Índice de gráficos y cuadros.

Índice de Gráficos

	Pág.
Gráfico 1: ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas...?	41
Gráfico 2: ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas...?	42
Gráfico 3: ¿A su concepto cuáles son las causas de la falta de controles en la comercialización de gas?	43
Gráfico 4: ¿Para usted las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa?	44
Gráfico 5: ¿Usted considera que los trabajadores que laboran en su empresa están capacitados en aspectos de comercialización?	45
Gráfico 6: ¿Usted considera que su empresa es competitiva frente a las demás empresas del mismo rubro?	46
Gráfico 7: ¿Usted cómo percibe la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015?	47

Índice de Cuadros

	Pág.
Cuadro 1: ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas...?	41
Cuadro 2: ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas...?	42
Cuadro 3: ¿A su concepto cuáles son las causas de la falta de controles en la comercialización de gas?	43
Cuadro 4: ¿Para usted las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa?	44
Cuadro 5: ¿Usted considera que los trabajadores que laboran en su empresa están capacitados en aspectos de comercialización?	45
Cuadro 6: ¿Usted considera que su empresa es competitiva frente a las demás empresas del mismo rubro?	46
Cuadro 7: ¿Usted cómo percibe la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015?	47

I. Introducción

El tema de investigación denominado: **“Estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización para la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho, 2015”** su importancia radica en el estudio de que la empresa Inti Gas es la primera empresa en la región que comercializa y distribuye gas, desde esa perspectiva la investigación obedece que estrategias se deben aplicar para el fortalecimiento y el desarrollo para la obtención de mayor rentabilidad, proponiendo alternativas de mejora en los controles internos tanto en la comercialización y distribución de gas, a fin de que estos sean más fluidos y la atención al público se efectúe con eficiencia y efectividad a fin de que los clientes se encuentren satisfechos con el servicio que se brinda, por tanto podemos decir también que se debe implementar estrategias de distribución y comercialización para lograr mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas, hoy en día obtener mayor rentabilidad es tan importante para el fortalecimiento de la empresa.

Se ha identificado la siguiente problemática:

¿En qué medida las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas a la comercialización mejorarán en la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho, 2015?

Para dar respuesta a la interrogante se ha planteado el siguiente objetivo general:

Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorara en la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho.

Para lo cual se ha planteado los siguientes objetivos específicos:

1. Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho.

2. Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de la eficiencia en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho.

3. Identificar las causas de la falta de controles en la comercialización de bienes en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho.

Las estrategias de fortalecimiento son tan importantes para obtener mayor rentabilidad, de esta manera ingresaran a un mercado de competencia con las demás empresas nacionales. Así mismo las pequeñas y medianas empresas ubicadas en el ámbito de la región de Ayacucho tienen un impacto singular en la economía de la región por ende del país, por ello debemos enfocarnos en mejorar su comercialización y distribución a fin de brindar un mejor servicio al cliente y de esta manera dará una perspectiva para saber en qué se deben enfocar las políticas e iniciativas y el principal enfoque para el desarrollo económico de la región de Ayacucho. Por otra parte cabe señalar la importancia económica y social que representa la empresa Inti Gas, porque desempeña un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, es fuente de considerable actividad innovadora, sirve como agente de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, por ello la importancia de implementar estrategias eficientes de distribución y comercialización de gas, a través de una organización adecuada, pues en los últimos años la empresa Inti Gas se han convertido en una parte preponderante de la generación de empleo.

Las empresas son formas específicas de organización económica en actividades industriales y de servicios que combinan capital, trabajo y medios productivos para obtener un bien o servicio que se destina a satisfacer diversas necesidades para un sector y un mercado determinado. Una clasificación cualitativa define a las pequeñas y medianas empresas como organizaciones en las cuáles la producción y el control están en manos de una persona o un grupo de socios que influyen decisivamente en el estilo de gestión.

Al respecto podemos manifestar que en América Latina y el Caribe, las pequeñas y medianas empresas, son los motores del crecimiento económico, además es de preocupación de los gobiernos de turno y de la sociedad civil en general, generar los

instrumentos adecuados para apoyarlas. Estos instrumentos son fundamentalmente el financiamiento (créditos) y la capacitación empresarial, sin embargo, recién en los últimos tiempos las instituciones financieras bancarias y no bancarias están tomando algunas medidas positivas para mejorar el financiamiento hacia las pequeñas y medianas empresas, al respecto las entidades financieras de los países latinoamericanos tienen que implementar algunos mecanismos financieros favorables para satisfacer las necesidades financieras crecientes de las pequeñas y medianas empresas.

II. Revisión de literatura

Antecedentes

Local

Palomino (2014) en su tesis: “El riesgo económico y el financiamiento de las Mypes en la gestión empresarial del rubro confecciones en general, del distrito de Ayacucho – 2013”, para optar el título profesional de contador público, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Ayacucho – Perú. Llegó a las siguientes conclusiones:

1. Las Mypes generan más empleo que el propio estado, donde juega un rol muy importante en la economía del país, sin embargo la informalidad empresarial y laboral hace que sus utilidades sean menores en referencia a las empresas informales.
2. De acuerdo a los resultados se concluye que los propietarios de las Mypes no se preocupan por las capacitaciones de sus empleados, por cuanto ello conduce a una mejor gestión y productividad ya que con el trabajo capacitado mejora la producción con eficacia y eficiencia para obtener mayores utilidades.
3. Los empresarios Mypes de acuerdo a los resultados se aprecia que los propietarios no cuentan con el grado de instrucción correspondiente, el mismo hecho genera que su empresa no opere con el nivel óptimo deseado.

4. En nuestra actualidad las empresas privadas no cuentan con un Plan estratégico que permita una buena gestión y una administración efectiva, para el logro de los objetivos, de esta manera minimizando riesgos y aprovechando las oportunidades del mercado.

5. En cuanto a los resultados del Financiamiento, Las Mypes financian su actividad económica con entidades no bancarias o en otros casos acuden a prestamistas usureros, desconociendo las tasas de interés, donde los empresarios Mypes en muchos casos adquieren obligaciones sin un análisis minucioso, recurriendo a este tipo de entidades ya que en los Bancos los trámites resultan ser más engorrosos.

Muchos de ellos acuden a un financiamiento a altas tasas de intereses en las diferentes entidades financieras, al no recibir una buena capacitación el propietario y personal de las Mypes, se corre un riesgo mayor e inevitable de que no prospere la empresa. Para ello se debe identificar y plantear alternativas de cómo hacer frente al riesgo y la globalización en la que nos encontramos hoy en día de su implicancia en el sector confección, plantear las principales características del financiamiento de las Mypes del rubro confecciones en general del Distrito de Ayacucho, para mejorar el crecimiento y rentabilidad, planteando la importancia de la capacitación al personal, en mejora de la calidad y eficiencia.

Nacionales

Villaorduña (2014) en su tesis: “Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en lima metropolitana”, para optar el grado académico de doctor en contabilidad y finanzas, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, de la Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú. Las conclusiones son las siguientes:

1. Se pudo determinar que la evaluación financiera influye favorablemente en las políticas de las empresas de servicios en Lima Metropolitana.
2. Se logró establecer que el respaldo financiero influye favorablemente en el logro de objetivos y metas en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

3. Asimismo, se determinó que la rentabilidad financiera incide favorablemente en las estrategias de gestión las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

4. Se pudo establecer que la política crediticia de financiamiento de las entidades financieras incide en los resultados de gestión en las empresas de servicios en Lima Metropolitana.

Gonzales (2014) “Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el marco de la Ley n° 28015 en el Distrito de la Victoria - año 2013”, tesis para optar el título profesional de contador público, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, Escuela profesional de contabilidad y finanzas, de la Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú. Establece las siguientes conclusiones:

a. El mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una adecuada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial.

b. La gran mayoría de las empresas cuenta con un deficiente o inexistente planeamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero.

c. Un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, lo que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley N° 28015.

d. La mayoría de las empresas no cuenta con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras.

El objetivo general del presente trabajo de investigación fue conocer cómo influye la Ley N° 28015 en la gestión y competitividad de las Mypes del sector textil en el distrito de La Victoria, teniendo en cuenta que el punto crítico de este tipo de empresas es que no realizan una adecuada gestión empresarial, ya que sus actividades las realizan muchas veces de manera empírica.

Los resultados del trabajo de campo mostraron que gran parte de estas empresas no tienen conocimiento acerca de la Ley N° 28015, lo que hace que su gestión sea deficiente y no les permita ser competitivos, afrontar las situaciones que podrían presentarse en cuanto a exportaciones y uso de financiamiento; tampoco cuentan con conocimiento acerca de la asociatividad empresarial, aspectos que se deben corregir a fin de contar con una buena gestión que beneficie a la empresa en todos sus campos de acción. La gestión implica un sinnúmero de requerimientos que necesita cumplir la empresa para lograr sus objetivos organizacionales. Aunque la gestión a simple vista parece sencilla y que cualquier persona puede hacer una correcta gestión, en el mundo real de la empresa sucede todo lo contrario, se necesita una persona (gestor) que esté completamente capacitado y sepa hacer correctamente su trabajo. De allí que la presente investigación resalta la gestión como factor determinante para que la empresa sea competitiva y tenga un posicionamiento destacado en el mercado.

Vílchez (2014) en su tesis: “La aplicación del factoring, arrendamiento Financiero y confirming, en la mejora de la gestión Financiera de las pequeñas y medianas empresas Del sector textil del emporio comercial de Gamarra”, para optar el grado de maestro en contabilidad y Finanzas con mención en dirección financiera, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras de la Universidad de San Martín de Porres Lima – Perú. A continuación presento las conclusiones obtenidas en el desarrollo de los objetivos específicos investigados.

1. Se ha determinado que el anticipo de los créditos otorgados, el financiamiento de los activos fijos y la gestión de pagos a los proveedores inciden positivamente en la toma de decisiones de inversión y financiamiento de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.
2. El trabajo estadístico ha corroborado que la nivelación de los flujos de efectivo, los beneficios tributarios y la reducción del riesgo de impago a proveedores influyen en la situación financiera de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

3. Se ha comprobado que la rotación de inventarios, la renovación de activos fijos, la capacidad de negociación con los proveedores influye significativamente en el logro de metas y objetivos de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

4. Producto de los resultados obtenidos se determina que los niveles de liquidez, la capacidad del nivel producción y la reducción de los tiempos organizativos - documentarios influyen en el desarrollo económico de las de las pequeñas y medianas empresas textiles de emporio comercial de Gamarra.

5. Los resultados obtenidos han determinado que la aplicación del Factoring, Arrendamiento Financiero y Confirming, influyen de manera significativa en la mejora de la gestión financiera y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas textiles del emporio comercial de Gamarra.

Blas (2013) “Influencia de los Créditos Pymes en la Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Comercialización en la Provincia de Sihuas 2013.”, tesis para optar el título profesional de contador público, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote – Perú. Establece las siguientes conclusiones:

1. Los gestores financieros de la entidad comercial en la provincia de SIHUAS, tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades.

2. Asimismo es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del empresario al momento de solicitar créditos bancarios.

3. Por lo que pude investigar y también he llegado a la conclusión de que la influencia de los créditos pymes en las empresas comerciales de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de

pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.

4. El financiamiento a Corto o Largo Plazo es importante para las micro y pequeñas empresas porque les brinda la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.

5. El crédito es un componente esencial para el buen funcionamiento de la economía y para su desarrollo.

6. Por otra parte existen algunos comerciantes que recurren a otros tipos de financiamiento (informal) por motivo del desconocimiento que causan los efectos de la incidencia de la rentabilidad que por lo estudiado y analizado en el presente informe resulta positivo.

7. Las empresas comercializadoras que desarrollan un proyecto o estudio, destinados a la venta, deben valorar al costo sus productos del avance de dichos proyectos o estudios, y se presentarán como activos hasta la fecha de su venta.

Huamán (2013) “El financiamiento en la gestión de las empresas de juegos de máquinas tragamonedas en pueblo libre, Jesús maría y san miguel - Lima”, tesis para optar el grado de maestro en contabilidad, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, Escuela profesional de contabilidad y finanzas, de la Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú. Establece las siguientes conclusiones:

1. Las alternativas de financiamiento sí condicionan el nivel de las estrategias de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 75% de los Ejecutivos de estos negocios indicó que sí existían estrategias empresariales en la empresa donde labora, así los operadores están en mejores condiciones de diseñar sus estrategias.

2. El monto de financiamiento empleado al generar rentabilidad sí permite lograr resultados en la gestión de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 69% de los Ejecutivos señaló que los montos de financiamiento que se están empleando en la organización sí son los apropiados, así los operadores están en condiciones de alcanzar las metas y objetivos organizacionales.

3. Los ingresos por ventaja competitiva de la diferenciación del servicio sí influye en el nivel de atención del servicio al cliente de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 56% de los Ejecutivos señaló que la empresa donde labora se genera ingresos por ventaja competitiva, así ofrecen un nivel de atención del servicio al cliente que lo diferencia de la competencia.

4. Los ingresos por promociones comerciales orientadas a captar clientes sí influyen en el nivel de tecnología aplicada de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 71% de los Ejecutivos señaló que su organización cuenta con ingresos por promociones comerciales orientadas a captar clientes, así los operadores ofrecen un mejor nivel de tecnología que les permite diferenciarse de la competencia.

5. El tipo de financiamiento cuando es obtenido de fuentes ajenas sí eleva el nivel de costos operativos de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el mayor interés que se tiene que pagar en comparación a otras alternativas como participación o alquiler de máquinas tragamonedas, eleva los costos operativos al tener el operador que asumir los costos de mantenimiento de las máquinas tragamonedas, que no los asumiría en las otras alternativas.

6. Los ingresos por las expectativas de los clientes por un premio mayor influyen en el tipo de política de trabajo de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 73% de los Ejecutivos sí considera que es necesario mantener en la actividad ingresos por expectativas a nivel de los clientes por un premio mayor, mediante la continuidad de la promoción de este premio y entrega del premio como parte de la política de trabajo de la organización.

7. La estructura de financiamiento (4 alternativas) y la gestión de un operador se relacionan a través de la gestión de liquidez, gestión de activo fijo, gestión de mantenimiento y gestión tributaria en las 4 alternativas. La estructura de financiamiento (4 alternativas) y la gestión de un operador se relacionan a través de la gestión de personal en las Alternativas 1,2 y 4. Sin embargo, el operador no realiza la gestión del personal de mantenimiento en la Alternativa 3, ya que el asociado asume los costos de mantenimiento de las máquinas en participación.

8. Un operador que decida adoptar para su empresa una estructura de financiamiento (una de las 4 alternativas), desarrollará la misma gestión de publicidad, ya que los gastos en este rubro será el mismo en todas las alternativas.

La presente investigación tiene por objetivo determinar los efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas en los distritos de Pueblo Libre, Jesús María y San Miguel - Lima.

Entre los principales resultados obtenidos, se menciona que el 75% de los Ejecutivos encuestados reconoció que el financiamiento en la empresa venía dando los resultados esperados, el 69% de los Ejecutivos señaló que sí existen alternativas de financiamiento para la empresa de juegos de máquinas tragamonedas, el 75% de los Ejecutivos señaló que sí es necesario el uso del financiamiento en la optimización de la actividad empresarial y el 73% de los Ejecutivos sí considera que es necesario mantener en la actividad ingresos por expectativas a nivel de los clientes. Entre las principales conclusiones se indica que las alternativas de financiamiento sí condicionan el nivel de las estrategias de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, ya que el 75% de los Ejecutivos de estos negocios indicó que sí existían estrategias empresariales donde labora, así los operadores están en mejores condiciones de diseñar sus estrategias. Asimismo, el monto de financiamiento empleado al generar rentabilidad sí permite lograr resultados en la gestión de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 69% de los Ejecutivos señaló que los montos de financiamiento que se están empleando en la organización sí son los apropiados, así los operadores están en condiciones de alcanzar las metas y objetivos organizacionales.

Internacional

Jiménez (2014) en su tesis: “Micro innovación, una Estrategia para el Crecimiento de las pymes. Casos de estudio en México distrito Federal y en el estado de Veracruz”, para obtener el grado de maestro en ciencias con especialidad en estudios interdisciplinarios para pequeñas y medianas empresas, Instituto politécnico nacional, Iztacalco – México. Llego a las siguientes conclusiones:

Este trabajo de investigación permitió comprobar el objetivo planteado, dado que mediante 4 estudios de caso se validó que la innovación requiere de estrategias a seguir. La teoría que se desarrolló durante el seminario ya mencionado, ha sido denominada micro innovación, la cual significa un apoyo para el impulso de las PYMES en el mercado. La innovación se da en el marco del quehacer del empresario y sus decisiones, en un proceso que no inicia con el invento, o con un descubrimiento, sino en la detección de oportunidades en el mercado, lo cual puede suceder de muchas formas y por parte de diversos empresarios, por lo que se dice que la micro innovación es un proceso no lineal, lo cual no es motivo de estudio en este trabajo de tesis.

Por lo anterior, los empresarios requieren contar con una herramienta que les permita transitar por las etapas que los conduzcan a su crecimiento económico, a través de la innovación desde la perspectiva de la empresa. Por otra parte, para que la innovación realizada a nivel de los agentes económicos individuales, tenga repercusiones en la economía, al nivel nacional, y de acuerdo con los planteamientos originales de J. Schumpeter, se considera que dicha innovación debe aumentar tanto el valor del producto final que llega a los consumidores, como los ingresos por la producción, es decir, aumenta la riqueza social.

Por lo tanto, la innovación desde el punto de vista de la empresa, se inserta en el mercado, desde la investigación sobre las oportunidades de inversión, así como en los estudios para evaluar los proyectos de inversión, y en la evaluación de la satisfacción del cliente que conduzca a la permanencia de ese nuevo producto. Si bien la innovación puede ser estimulada por agentes externos al sector empresarial, es éste el agente fundamental para detonar la identificación de necesidades, invento y

todos los procesos financieros e ingenieriles hasta copar el mercado nuevamente. Por lo anterior esta investigación se orienta a identificar los pasos que dan los empresarios para constituirse en participantes de la innovación.

La síntesis presentada anteriormente considera la validación de las proposiciones que constituyen los estudios de caso de cuatro empresas mexicanas de diferentes tamaños y sectores, lo que permitió observar que éstas cumplen con las siete etapas de la micro innovación:

1. búsqueda de oportunidades en los mercados;
2. invento que pretenda satisfacer esas necesidades;
3. construcción de un prototipo que represente el ideal de la producción industrial;
4. diseño de las inversiones necesarias para satisfacer ese mercado;
5. capitalización o búsqueda de capitales mediante la construcción de un plan de negocios;
6. construcción de la planta industrial o del diseño ingenieril requerido;
7. ingreso a los mercados mediante los estudios de mercadotecnia requeridos

Bases teóricas de la investigación

Las teorías que fundamentan el trabajo de investigación son los siguientes:

Sharpe (2012) Finanzas–Perú, segunda edición, enero del 2012. Sostiene que la teoría de las Finanzas se refiere a las actividades relacionadas para el intercambio de distintos bienes de capital entre individuos, empresas, o Estados y con la incertidumbre y el riesgo que estas actividades conllevan. Se le considera una de las ramas de la economía. Se dedica al estudio de la obtención de capital para la inversión en bienes productivos y de las decisiones de inversión de los ahorradores. Está relacionado con las transacciones y con la administración del dinero.

En ese marco se estudia la obtención y gestión, por parte de una compañía, un individuo, o del propio Estado, de los fondos que necesita para cumplir sus objetivos,

y de los criterios con que dispone de sus activos; en otras palabras, lo relativo a la obtención y gestión del dinero, así como de otros valores o sucedáneos del dinero, como lo son los títulos, los bonos, etc.

El estudio académico de las finanzas se divide principalmente en dos ramas, que reflejan las posiciones respectivas de aquel que necesita fondos o dinero para realizar una inversión, llamada finanzas corporativas, y de aquel que quiere invertir su dinero dándose a alguien que lo quiera usar para invertir, llamada valuación de activos.

El área de finanzas corporativas estudia cómo le conviene más a un inversionista conseguir dinero, por ejemplo, si vendiendo acciones, pidiendo prestado a un banco o vendiendo deuda en el mercado. El área de valuación de activos estudia cómo le conviene más a un inversionista invertir su dinero, por ejemplo, si comprando acciones, prestando/comprando deuda, o acumulado dinero en efectivo.

Objetivos del financiamiento

El objetivo de conseguir financiamiento es el de lograr una mayor liquidez inicial para la empresa, al mismo tiempo buscamos con esto que el desembolso inicial para los socios sea menor. De esta manera estamos utilizando una herramienta útil de financiamiento para nuevas empresas.

Decisiones de inversión

Las inversiones son gastos para aumentar la riqueza futura y posibilitar el crecimiento de la producción de una entidad. La materialización de la inversión depende de las decisiones del agente económico que la realice. La definición de cuáles son los factores determinantes del nivel de inversión es una de las cuestiones más polémicas de las finanzas y es allí donde debe trabajar el tecnicismo y el buen olfato para tomar las decisiones financieras que más convengan para el desarrollo de la entidad y el sector público nacional. La denominada 'teoría del acelerador' vincula el nivel de inversión anual a los cambios necesarios en la estructura del capital de una entidad debidos a los cambios en la producción. Otro planteamiento, es la 'teoría neoclásica de la inversión', se centra en el estudio de la fijación del equilibrio del stock de capitales en función de variables como el nivel de actividad, los precios de

los bienes o servicios finales, los costos de los bienes de capital y el costo de oportunidad del capital (determinado por el tipo de interés que podría haberse obtenido invirtiendo el mismo dinero en activos financieros).

El nivel de inversión estará determinado por el deseo de eliminar la diferencia entre el stock de capital disponible y el deseado para unos valores fijos de las variables que determinan este último. Las variables que determinan este nivel de capital cambian de modo constante, y en tanto la inversión puede realizarse a lo largo de varios años, la interpretación de las variaciones pasadas en el nivel de inversión y en las variables determinantes de ésta resulta una interpretación muy compleja.

Otros planteamientos subrayan la importancia de las expectativas de la entidad y la de la incertidumbre asociada con cualquier inversión; otras teorías se centran en las necesidades de liquidez de la entidad. Todas estas teorías no se excluyen entre sí; puesto que las entidades varían sus ritmos de inversión, así como la cuantía de ésta, el análisis de los determinantes de la inversión depende de cuándo y en qué circunstancias se tomen las decisiones financieras en las entidades.

Crecimiento de la Mype en el Perú

El futuro de la Mype es aún incierto ya que el 90% de su totalidad tienen baja productividad, es decir, el trabajo se mantiene autónomo y con la finalidad de la subsistencia familiar. Esto hace que la empresa tenga muy escaso potencial de crecimiento lo que se debe también a muchos factores, entre ellos, a la informalidad en la que incurren. Los empresarios buscan reducir sus costos para aumentar sus ganancias y para lograr esto recurren a la subcontratación, es decir, emplean personal remunerándolos por debajo del sueldo mínimo por largas jornadas de trabajo y sin los beneficios que estipulan las leyes laborales.

La falta de apoyo de parte del sistema bancario es un gran obstáculo ya que los empresarios no piden préstamos grandes con finalidad de expansión debido a las altas tasas de interés actuales y esto genera miedo al aumento de costos. Lo único que podría lograr que la MYPE tenga un futuro crecimiento sería lograr que los micro y pequeños empresarios informales tomen conciencia de los beneficios que les traería la formalidad y además que se estimule a las empresas a tomar retos de

competitividad, productividad y ampliación del mercado, se sabe que es un riesgo, pero si no se intenta nunca se va a lograr el desarrollo esperado por todos. El Estado debe tomar un rol protagónico en la búsqueda del crecimiento, se debe buscar la modernización tecnológica al alcance de la Mype para aumentarla productividad, rentabilidad y la integración comercial.

El mercado financiero en Ayacucho

Ayacucho tiene una de las economías más dinámicas de la zona, debido a la predominancia de la actividad comercial que moviliza una mayor cantidad de recursos financieros y forma parte de una gran red comercial debido a su estrecha relación con Arequipa, cuya relación no se restringe al abastecimiento de productos de primera necesidad, sino que existe un intercambio de productos agrícola y pecuarios como la carne, lana y otros productos.

Además este departamento se caracteriza por poseer un impresionante potencial turístico, que sería el sector que dinamizaría la economía de esta zona del país. Con el propósito de posibilitar el desarrollo de la economía de esta zona, el mercado financiero adquiere un rol preponderante, esto muestra la presencia cada vez más creciente de las principales instituciones financieras agrupadas en las empresas bancarias, nuestra economía tiene un comportamiento oligopólico esto en razón que los principales cuatro bancos aglutinan casi el 75% de los depósitos y colocaciones del sistema financiero, la misma que también se ratifica con la presencia de oficinas de éstas instituciones bancarias. Dentro del sistema no bancario se agrupan a las cajas municipales (CMAC), cajas rurales de ahorro y crédito (CRAC) y a la entidad financiera EDPYME Edificar Cooperativas.

El Problema del Financiamiento de las Mypes

El micro y pequeños empresarios identifican la falta de acceso al crédito como uno de los obstáculos más importantes para desarrollar sus empresas. En un plano global, las restricciones al financiamiento constituyen el obstáculo más grave, seguido de la inestabilidad política, los impuestos y regulaciones.

Las principales carencias respecto del financiamiento radican en las elevadas tasas de interés, la falta de acceso a créditos de largo plazo, y las dificultades asociadas a la constitución de garantías. Existe una asociación entre el tamaño de las empresas y la severidad de las restricciones al financiamiento.

- ✓ El sector de las MYPES, en las económicas latinoamericanas, son las grandes generadoras de empleo, aportan el 64% del Producto Bruto Interno y generan ingresos al estado.
- ✓ En un estudio reciente realizado por la organización alemana GTZ, se determinó que al menos solo el 15% de ellas obtienen financiamiento mediante la banca tradicional a tasas de interés superiores al 40% lo que implica mayores costos de financieros y menores posibilidades de desarrollo;
- ✓ Más del 80% de las PYMES latinoamericanas no tienen acceso a ningún tipo de financiamiento debido a que no son consideradas sujeto de crédito.

El Financiamiento Bancario

El sistema financiero es fundamental para el desarrollo. Existe amplia evidencia de la relación directa entre tamaño, estabilidad y diversidad (diferentes combinaciones de riesgo/rendimiento que cubran el espectro de vencimientos/plazos) del sistema financiero con el crecimiento y desarrollo económico.

Otras Fuentes de Financiamiento. Estas comprenden a los fondos propios, el crédito de proveedores, el financiamiento de instituciones financieras no bancarias (Ej. ONG crediticias, y cooperativas de crédito), y el mercado de capitales. Los fondos propios y el crédito de proveedores constituyen dos de las principales fuentes de financiamiento para las MyPEs en la región.

Causas de las Restricciones al Financiamiento

Los factores que explican las dificultades de acceso al crédito por parte de las Mypes en Ayacucho comprenden a la protección imperfecta de los contratos de crédito (lo cual se relaciona a la protección de los derechos de acreedores), las fallas en los sistemas de garantías, y los aspectos relacionados a las asimetrías en la información (que generan los problemas de selección adversa y riesgo moral) y los costos fijos de

los préstamos; los efectos de estos dos últimos elementos se sienten con mayor intensidad en las Mypes a consecuencia de su menor tamaño y escala de producción. Con mayor intensidad en las Mypes a consecuencia de su menor tamaño y escala de producción.

Protección imperfecta de los contratos de crédito

La protección imperfecta de los contratos de crédito implica dificultades en su cumplimiento y permite al deudor, a través del incumplimiento, recuperar parte de los activos involucrados en la actividad o proyecto objeto de financiamiento. Al decidir el incumplimiento el deudor compara la utilidad esperada que representa el incumplimiento con el valor de continuar operando el proyecto y pagando el servicio de deuda. Manteniendo fijo el tamaño del proyecto, el valor de continuarlo se incrementa con el capital de la empresa (y decrece con el apalancamiento), ya que el empresario obtiene una mayor proporción (menor proporción) del rendimiento del proyecto; por tanto a medida que aumenta el apalancamiento la opción de incumplir resulta más atractiva.

El establecimiento por parte de las instituciones financieras de restricciones en el otorgamiento de créditos constituye una forma de limitar el apalancamiento de la empresa; en consecuencia los empresarios con bajo capital (situación que comprende a las Mypes) ven restringido su acceso al crédito.

Fallas en los Sistemas de Garantías. La garantía constituye un elemento clave de los contratos de crédito ya que disminuye los incentivos de quienes reciben financiamiento para dejar de cumplir sus obligaciones, incrementa los incentivos para dedicar esfuerzo al proyecto o actividad objeto de financiamiento, y reduce el costo de quiebra para los bancos.

Las garantías ayudan a resolver una serie de problemas que se presentan en los contratos financieros a consecuencia de la información asimétrica entre prestatarios y prestamistas y la incertidumbre respecto del rendimiento del proyecto. Por ejemplo, si el valor de la garantía es menos incierto que el rendimiento esperado del proyecto, dar un activo en prenda reduce los problemas de valoración asimétrica y el costo del crédito. Así mismo la garantía puede reducir el racionamiento al proporcionar

información acerca de los prestatarios y el proyecto, ya que los empresarios con proyectos riesgosos optarán por no constituir garantías. Análogamente pueden reducirse los problemas de riesgo moral porque el requisito de la garantía crea un costo potencial para los prestatarios “flojos” y para quienes realizan inversiones excesivamente riesgosas.

Asimetrías en la Información

La información asimétrica implica que quien recibe financiamiento tiene mayor información respecto del intermediario o inversor.

Este factor ocasiona los problemas de selección adversa y riesgo moral, los cuales adquieren mayor relevancia a nivel de las Mypes. La selección adversa es un problema creado por la información asimétrica existente antes de que se produzca la transacción, y ocurre cuando quienes son los más activos buscadores de financiamiento resultan ser también los más probables candidatos a una decisión errónea. El problema de riesgo moral se produce a causa de la información asimétrica después de que se efectúa la transacción. Es el riesgo de que una de las partes involucradas desarrolle comportamientos no deseables desde el punto de vista de quien invirtió.

Los costos Fijos de los préstamos

El otorgamiento de préstamos es una actividad que involucra diversos costos fijos asociados a la evaluación, supervisión y cobro de los mismos. Esto implica que el costo por sol prestado sea más elevado en los préstamos de montos reducidos (son los que reciben las Mypes). En consecuencia, para generar el rendimiento requerido, los bancos deben cobrar mayores tasas de interés sobre estos préstamos, situación que encarece el crédito afectando el acceso a financiamiento por parte de las Mypes. La protección imperfecta de los contratos de crédito, las fallas en los sistemas de garantías, y los problemas derivados de las asimetrías en la información y los costos fijos de los préstamos constituyen factores que explica las restricciones en el crédito.

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. Por medio del financiamiento las empresas pueden mantener una economía estable, planear a futuro y expandirse. Es el conjunto de recursos monetarios financieros para llevar a cabo una actividad económica, con la característica de que generalmente se trata de sumas tomadas a préstamo que complementan los recursos propios. Recursos financieros que el gobierno obtiene para cubrir un déficit presupuestario. El financiamiento se contrata dentro o fuera del país a través de créditos, empréstitos y otras obligaciones derivadas de la suscripción o emisión de títulos de crédito o cualquier otro documento pagadero a plazo. Existen diferentes fuentes de financiamiento:

- ✓ Ahorros personales
- ✓ Amigos y parientes que pueden prestarnos capital sin intereses o a tasas muy bajas.
- ✓ Bancos y uniones de crédito.
- ✓ Inversionistas de riesgo.
Empresas de capital de inversión.

Financiamiento a corto plazo:

- ✓ Créditos comerciales
- ✓ Créditos bancarios
- ✓ Pagarés
- ✓ Líneas de crédito
- ✓ Papeles comerciales
- ✓ Financiamiento por medio de cuentas por cobrar
- ✓ Financiamiento por medio de inventarios.

Importancia del financiamiento y las variables que lo afectan. El financiamiento es la forma de obtener dinero el cual a su vez es el lenguaje de la comunicación económica, es decir, es el medio de pago, comúnmente aceptado, a cambio de bienes y servicios, y en la liquidación de obligaciones o deudas.

El financiamiento se obtiene en los mercados financieros cuya función esencial es la de canalizar fondos de quienes han ahorrado, por gastar menos que su ingreso, hacia aquellos que tienen escasez de dinero, porque desean gastar más que su ingreso. Esta función se muestra esquemáticamente en la siguiente gráfica.

Como se observa en el gráfico anterior los principales ahorradores son los individuos y le siguen las empresas, después el gobierno y por último los extranjeros, por otra parte los principales deudores o inversionistas son las empresas, les sigue el gobierno, después los individuos y por último los extranjeros, estos dos últimos normalmente piden prestado para comprar casas, automóviles o algún consumo. En el financiamiento directo, los deudores obtienen fondos directamente de los prestamistas en los mercados financieros vendiéndoles valores que son derechos sobre los futuros ingresos o activos de los deudores.

Marco legal-institucional de las políticas de financiamiento a las Mypes

Regulación y la supervisión de las entidades de micro finanzas en el Perú están a cargo de la Superintendencia de Banca, Seguros y Administradoras de Fondo de Pensiones (SBS). Entre las principales actividades de la Superintendencia de Banca y Seguros - SBS está la supervisión y la evaluación de riesgos crediticios, de mercado, de liquidez, operacional y legal del sistema financiero del país. El sistema financiero se rige de acuerdo a lo establecido por la Ley No. 26702, posteriores modificaciones y sus normas reglamentarias. Bajo lo establecido en esta normativa, en el sistema operan en la actualidad, además de la banca comercial o banca múltiple, tres tipos de instituciones orientadas a las micro finanzas (IMFs): las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMACs), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRACs) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña Empresa y Microempresa (EDPYMEs).

Base legal

- La reciente Ley de Micro y Pequeña Empresa, es la ley más importante que ha expedido el Gobierno en el marco de las facultades legislativas delegadas por el Congreso mediante Ley N° 29157. La nueva Ley MYPE, aprobada por Decreto Legislativo N° 1086 (El Peruano: 28/06/08) es una ley integral que no sólo regula el aspecto laboral sino también los problemas administrativos, tributarios y de

seguridad social que por más de 30 años se habían convertido en barreras burocráticas que impedían la formalización de este importante sector de la economía nacional, expresa el gremio empresarial.

- La nueva Ley MYPE recoge la realidad de cada segmento empresarial, desde las empresas familiares, las micro hasta las pequeñas empresas, las que ahora tienen su propia regulación de acuerdo a sus características y a su propia realidad.
- La nueva ley será de aplicación permanente para la MYPE, en tanto cumplan con los requisitos establecidos. Este régimen especial no tendrá fecha de caducidad que contemplaba la Ley N° 28015, limitación que constituía una barrera para la formalización empresarial y laboral de los microempresarios.
- Las nuevas disposiciones de la ley MYPE solo se aplicarán a los nuevos trabajadores que sean contratados a partir de la vigencia del D. Leg 1086 (luego que se publique el reglamento en un plazo máximo de 60 días a partir del 29 de junio del 2008).
- Cabe recordar que el actual régimen laboral de la micro empresa ha sido ratificado plenamente por el Tribunal Constitucional, al reconocer que no se trata de un régimen discriminatorio ni desigual, sino por el contrario, tiene como objetivo fundamental lograr la formalización y la generación de empleo decente en este importante sector, el cual representa el 98% de las unidades productivas del país.
- Los trabajadores antiguos, sujetos al régimen general, conservarán los derechos laborales que por ley les corresponde, inclusive, se establecen “candados” para evitar el recorte de estos derechos, al haberse fijado multas e indemnizaciones en casos de incumplimientos.

Título II. Régimen Laboral De La Micro Y Pequeña Empresa:

Artículo 3. Derechos laborales fundamentales

- El Régimen de Promoción y Formalización de las MYPES se aplica a todos los trabajadores sujetos al régimen laboral de la actividad privada, que presten servicios en las Micro y Pequeñas Empresas, así como a sus conductores y empleadores.
- Los trabajadores contratados al amparo de la legislación anterior continuarán rigiéndose por las normas vigentes al momento de su celebración.

- No están incluidos en el ámbito de aplicación laboral los trabajadores sujetos al régimen laboral común, que cesen después de la entrada en vigencia del Decreto Legislativo N° 1086 y sean inmediatamente contratados por el mismo empleador, salvo que haya transcurrido un (1) año desde el cese.
- Créase el Régimen Laboral Especial dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de las Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones de disfrute efectivo de los derechos de naturaleza laboral de los trabajadores de las mismas.

Mediante la Ley N° 30056, publicada el 2 de julio de 2013. Se han modificado diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. La nueva ley tiene por objeto establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), lo cual nos hace pensar que debemos ya olvidarnos de las siglas de MYPEs en el Perú. Uno de los aspectos más importantes en esta nueva ley es la incorporación de la nueva categoría empresarial, la cual se denomina mediana empresa.

Del Régimen Tributario De Las Mype

Artículo 42.- Régimen tributario de las MYPE (LEY N° 28015)

El Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. El Estado promueve campañas de difusión sobre el régimen tributario, en especial el de aplicación a las MYPE con los sectores involucrados. La SUNAT adopta las medidas técnicas, normativas, operativas y administrativas, necesarias para fortalecer y cumplir su rol de entidad administradora, recaudadora y fiscalizadora de los tributos de las MYPE.

Texto Único Ordenado De La Ley De Impulso Al Desarrollo Productivo Y Al Crecimiento Empresarial

Título I. Disposiciones Generales

(Artículo 5) Características de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME)

Es importante mencionar que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME) ahora deben ubicarse en alguna de su categoría empresarial en función a su nivel de ventas anuales; lo cual nos indica que se ha eliminado el número máximo de trabajadores como elemento para categorizar a las empresas, quedando sólo el volumen de ventas como único elemento de categorización.

- Microempresa: Ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Pequeña empresa: Ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: Ventas anuales superiores a 1700 UIT y hasta el monto máximo de 2300 UIT.

Las entidades públicas y privadas promoverán la uniformidad de los criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector. (Artículo 11 de la Ley N° 30056)

Artículo 28 - accesos al financiamiento (LEY N° 28015)

Actores en las políticas financieras para pymes

Un actor llamado a tener un rol importante en facilitar el crédito a las pymes es la Corporación Financiera de Desarrollo – COFIDE, única institución financiera de propiedad del Estado. A partir de 1992, COFIDE tiene un rol de banco, cuya tarea es canalizar líneas de crédito a través de las instituciones del sistema financiero formal, reguladas por la SBS.

Actualmente maneja cinco líneas de crédito orientadas a MYPEs. Otra institución importante es el Fondo de Garantía para Préstamos a la Pequeña Industria (FOGAPI). Esta es una fundación privada, creada como tal en 1979 por iniciativa de la Cooperación Técnica Alemana (GTZ), la Corporación Financiera de Desarrollo

(COFIDE), la Asociación de Pequeños y Medianos Industriales del Perú (APEMIPE), la Sociedad Nacional de Industrias (SNI) a través de su Comité de Pequeña Industria (COPEI), el Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial (SENATI) y el Banco Industrial del Perú (BIP) en ese entonces. Su función es proveer garantías para créditos a MYPEs. Durante el año 2004 garantizó créditos por alrededor de US\$150 millones.

Finalmente, un elemento también importante para la expansión del sistema financiero y que surgió en la década pasada son las centrales de riesgo. Estas entidades organizan información de historia crediticia de individuos y empresas, proveyendo un insumo clave para la toma de decisiones de asignación de crédito. Actualmente funcionan dos entidades privadas, Infocorp y Certicom, pero también la misma SBS y las Cámaras de Comercio brindan este tipo de servicios.

Créditos comerciales.- son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y a la comercialización de bienes y/o servicios en sus diferentes fases, distintos a los destinados al sector micro empresarial.

Créditos a microempresas. (también llamados Mes): son aquéllos otorgados a personas naturales o jurídicas, destinados al financiamiento de la producción, comercio o prestación de servicios, siempre que el deudor no posea activos por un valor mayor a US\$20 000 (sin considerar bienes inmuebles) o una deuda en el sistema financiero que exceda de US\$20000 (o su equivalente en moneda nacional).

Créditos de consumo. Son aquéllos otorgados a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios y/o gastos no relacionados con una actividad empresarial.

Créditos Hipotecarios Para Vivienda. Otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas. Además, del Mes, el crédito a la microempresa puede llegar a través de la modalidad de crédito de consumo, en la medida en que la enorme

mayoría de microempresas son de carácter familiar y muchas no observan una clara diferenciación entre las finanzas del hogar y de la empresa.

El costo del crédito. El crédito para las Mypes es aún caro, particularmente cuando se lo compara con el crédito comercial. Así, lo que muestran los niveles recientes de las tasas de crédito según tipo de crédito y entidades que la brecha de tasas de interés observada entre la BM y las IMF es en su mayor parte explicada por las significativamente menores tasas que cobra la banca múltiple a las empresas grandes (créditos comerciales). Las brechas se reducen considerablemente, sugiriendo la existencia de competencia entre estos dos tipos de entidades. Esto corrobora información recogida de representantes de las IMF.

Cooperativa. Es una sociedad, de un mínimo de 20 personas físicas, que se unen voluntariamente para satisfacer necesidades, aspiraciones e intereses económicos, por intermedio de una empresa de propiedad colectiva y democráticamente generada, con el objetivo de prestar servicios a sus socios, sin fines lucrativos.

Artículo 2 de la Ley N° 28015- Definición de la Micro y Pequeña Empresa Mypes

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.

Base legal

-(D. Leg. N° 1086). Ley de Competitividad, Formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, del 28-06-08

-Decreto Supremo N° 008-2008-TR Reglamento del TUO de la Ley Mype. Publicado (30/09/2008).

Remype

El registro nacional de la micro y pequeña empresa - Remype, es un registro que cuenta con un procedimiento de inscripción en web, donde se inscriben las micro y pequeñas empresas, cuya administración se encuentra a cargo del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, que tiene por finalidad acreditar que una micro o pequeña empresa cumpla con estas características, además de autorizar el acogimiento a sus beneficios y registrarla.

Dicho registro pasará a ser administrado por la SUNAT, a partir de los 180 días de la publicación del reglamento de la Ley MYPE (D.S.Nº 013-2013-PRODUCE).

Organismos internacionales que miden la competitividad

World Competitiveness Center realiza estudios de competitividad anuales a las 60 principales economías mundiales. Este estudio lo llaman “World Competitiveness Yearbook” y provee de 314 criterios de evaluación los cuales pueden ser analizados por país específico o cruzar la información pudiendo realizar comparaciones regionales.

Los criterios de evaluación clasificados en 4 factores de competitividad:

Desempeño económico.- Economía doméstica, Tratados internacionales, Empleo, Precios, Etc.

Eficiencia gubernamental Finanzas públicas, Política fiscal, Marco Institucional, Legislación para los negocios, Marco social, Etc. Eficiencia de negocio Productividad, Trabajo de mercado, Finanzas, Manejo de prácticas, Aptitudes y valores, Etc. Infraestructura básica, Infraestructura tecnológica, Infraestructura científica, Salud y medio ambiente, Educación, etc.

Este documento es actualizado constantemente y está enfocado a la comunidad de negocios que lo usa como una herramienta indispensable para determinar planes de inversión y determinar lugares para nuevas operaciones. También la utilizan las agencias gubernamentales para comparar sus indicadores contra otros países y evaluar su desempeño en el tiempo.

World Economic Forum Anualmente “World Economic Forum” publica un reporte el cual tiene por objetivo ser una herramienta valiosa para formar políticas económicas y dirigir decisiones de la inversión. Este es considerado uno de los monitores principales de la condición competitiva de economías por todo el mundo. Con la colaboración de académicos y una red global de 122 institutos socios, el informe global tiene una cobertura geográfica de 117 economías.

Este informe combina datos disponibles con los datos evaluados que integran opiniones y observaciones de los líderes de negocio en cada uno de los países. Del reporte se puede sintetizar lo siguiente: “México ha caído siete lugares en comparación con el año pasado (55), cediendo posicionamiento regional a Uruguay. La caída en la lista se debe principalmente a la calidad de sus instituciones públicas. Para el 2006 se observa una incertidumbre política por las elecciones presidenciales que han agriado de forma substancial la visión de la comunidad de negocios.”

Norma ISO 9001 – gestión de calidad

La ISO 9001: 2008 es la base del sistema de gestión de la calidad ya que es una norma internacional y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

Los clientes se inclinan por los proveedores que cuentan con esta acreditación porque de este modo se aseguran de que la empresa seleccionada disponga de un buen sistema de gestión de calidad (SGC). La ISO 9001 es una norma internacional que se aplica a los sistemas de gestión de calidad (SGC) y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios. Los clientes se inclinan por los proveedores que cuentan con esta acreditación porque de este modo se aseguran de que la empresa seleccionada disponga de un buen sistema de gestión de calidad (SGC). Esta acreditación demuestra que la organización está reconocida por más de 640.000 empresas en todo el mundo. Cada seis meses, un agente de certificadores realiza una auditoría de las empresas registradas con el objeto de asegurarse el cumplimiento de las condiciones

que impone la norma ISO 9001. De este modo, los clientes de las empresas registradas se libran de las molestias de ocuparse del control de calidad de sus proveedores y, a su vez, estos proveedores sólo deben someterse a una auditoría, en vez de a varias de los diferentes clientes. Los proveedores de todo el mundo deben ceñirse a las mismas normas.

Artículo 3 Características Mype

Las Mypes deben reunir las siguientes características concurrentes:

A) El número total de trabajadores: La microempresa abarca de uno (1) hasta 10 trabajadores inclusive - La pequeña empresa abarca de uno (1) hasta 50 trabajadores inclusive

B) Niveles de ventas anuales: La microempresa hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias - UIT - La pequeña empresas partir de monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 Unidades Impositivas Tributarias - UIT. Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

Importancia

Las Mype son un segmento importante en la generación de empleo, es así que más del 80% de la población económicamente activa se encuentra trabajando y generan cerca del 45% del producto bruto interno (PBI). En resumidas cuentas la importancia de las MYPE como la principal fuente de generación de empleo y alivio de la pobreza se debe a:

- Proporcionan abundantes puestos de trabajo.
- Reducen la pobreza por medio de actividades de generación de ingreso.
- Incentivan el espíritu empresarial y el carácter emprendedor de la población
- Son la principal fuente de desarrollo del sector privado.
- Mejoran la distribución del ingreso.
- Contribuyen al ingreso nacional y al crecimiento económico.

Artículo 36.- Acceso a la formalización

Formalización y Constitución

El Estado fomenta la formalización de las MYPE a través de la simplificación de los diversos procedimientos de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, se debe pues propiciar el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen una MYPE, eliminando pues todo trámite tedioso.

Es necesario aclarar que la microempresa no necesita constituirse como persona Jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual. Podrá, sin embargo, adoptar voluntariamente la forma de Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, o cualquiera de las formas societarias previstas por la ley. En el caso de que las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo realizan mediante escritura pública sin exigir la presentación de la minuta.

Hipótesis

Las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización son factores que generan mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho 2015.

III. Metodología

3.1 Diseño de la investigación

El tipo de investigación es bibliográfica – documental, teniendo en cuenta la complejidad para la recolección de información de carácter económico y financiero en las entidades a encuestar, debido a que algunas empresas guardan en absoluta reserva la información de sus actividades, el método de investigación a aplicar es la Revisión Bibliográfica y Documental.

3.2 Población y muestra

De acuerdo al método de investigación documental bibliográfica no es aplicable a alguna población ni muestra, sin embargo se efectuó encuestas.

Cada una de las personas de esa lista serían unidades muestrales. Seleccionando un conjunto de estos clientes, obtendría una muestra.

Por lo tanto nuestra muestra será de 30 personas donde se aplicará el instrumento de encuestas en función a los objetivos de la presente investigación. La muestra representativa será seleccionada de la empresa INTI GAS. En la presente investigación se ha utilizado la técnica de la encuesta consistente en 08 preguntas aplicadas a una muestra representativa de 30 trabajadores de la empresa.

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

Donde:

N= 57(tamaño de la población)

Z= límite de confianza 95%(z=1.96) valor de distribución normal

p= proporción 0.5

q= desviación estándar 0.08

E= error de estándar 0.05

Hallando “n”

$$n = \frac{(1.96)(1.96)(0.5)(0.08)57}{(0.05)(0.05)(56) + (1.96)(1.96)(0.5)(0.08)} = 29.83$$

n = 30

3.3. Definición y operacionalización de variables e indicadores

HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES
Las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización son factores que generan mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho 2015”,	INDEPENDIENTE X= Estrategias Comercialización	X1 = Estrategias
		X2 = Distribución
	DEPENDIENTE Y= Rentabilidad	Y1 = Competitividad
		Y2 = Rentabilidad
RELACIONES	X,Y	X1,Y1 X2, Y2

Variables

Estrategias – Comercialización

Indicadores

X1. Estrategias

X2. Distribución

Rentabilidad

Indicadores

Y1. Competitividad

Y2. Rentabilidad

3.4 Técnicas e instrumentos de recolección de datos

La técnica

Se usó como técnica la entrevista y la encuesta estructurada y se desarrollará de forma individual a cada elemento de la muestra.

El Instrumento

Se usó como instrumento el cuestionario el cual será aplicado en forma directa a las personas seleccionadas en nuestra muestra.

Los principales instrumentos que fueron utilizados son:

- Guía de entrevistas
- Guía de cuestionario
- Análisis documental.

Ficha bibliográfica- Instrumento utilizado para recopilar datos de las normas legales, administrativas, contables, de auditoría, de libros, revistas, periódicos, trabajos de investigación e Internet relacionados al trabajo de investigación.

Ficha de encuesta.- Este instrumento se ha aplicado para obtener información del jefe, administradora y trabajadores de la empresa INTI GAS S.A.C.

3.5 Plan de análisis

De acuerdo a la naturaleza de la investigación el análisis de los resultados se hizo teniendo en cuenta la comparación a los comentarios o estudios realizados en las informaciones recolectadas.

3.6. Matriz de consistencia

Título de la investigación	Enunciado del problemas	Objetivo general y específicos	Hipótesis	Tipo y nivel de investigación	Variables
<p>“Estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización para la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho, 2015”</p>	<p>¿En qué medida las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas a la comercialización mejorará en la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho 2015”</p>	<p>Objetivo general Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorara en la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho.</p> <p>Objetivos específicos 1. Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho. 2. Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de la eficiencia en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho. 3. Identificar las causas de la falta de controles en la comercialización de bienes en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho.</p>	<p>Las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización son factores que generan mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho 2015</p>	<p>Tipo Bibliográfico Documental</p> <p>Nivel Descriptivo Cualitativo</p>	<p>Variable Independiente Estrategias Comercialización</p> <p>Variable Dependiente Rentabilidad</p>

3.7. Principios éticos

Un principal aspecto ético es que todo lo que se expresa en este trabajo es verdad, por lo demás se aplica la objetividad e imparcialidad en el tratamiento de las opiniones y resultados; asimismo, no se da cuenta de aspectos confidenciales que manejan la entidad y/o personas responsables de su gestión. También se ha establecido una cadena de interrelaciones; todo con el propósito de obtener un producto que cumpla sus objetivos.

En otro contexto, el contenido de la investigación ha sido planeado desde el punto de vista de la gente que se piensa utilizará los resultados. Sin embargo, es posible que el trabajo cause consecuencias también a otras personas además de las previstas. Considerar estos efectos secundarios fortuitos es el tema en una subdivisión especial de la metodología - la ética de la investigación; mediante la cual debe realizarse una suerte de puntería para que disminuya las inconveniencias si las hubiere. Los ajenos a que el trabajo de investigación pueda afectar pertenecen a cualquiera de uno de los dos mundos donde la investigación tiene relaciones, o a la comunidad científica de investigadores, o al mundo práctico de empírea y profanos.

IV. Resultados

4.1 Resultados

a) Resultado respecto al objetivo específico 1 (Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho)

Autor	Resultados
Huamán (2013)	En su tesis: “El financiamiento en la gestión de las empresas de juegos de máquinas tragamonedas en pueblo libre, Jesús maría y san miguel - Lima”, tesis para optar el grado de maestro en contabilidad, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, Escuela profesional de contabilidad y finanzas, de la Universidad de San Martín de Porres, Lima –

	<p>Perú. Establece las siguientes conclusiones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Las alternativas de financiamiento sí condicionan el nivel de las estrategias de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 75% de los Ejecutivos de estos negocios indicó que sí existían estrategias empresariales en la empresa donde labora, así los operadores están en mejores condiciones de diseñar sus estrategias. 2. El monto de financiamiento empleado al generar rentabilidad sí permite lograr resultados en la gestión de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 69% de los Ejecutivos señaló que los montos de financiamiento que se están empleando en la organización sí son los apropiados, así los operadores están en condiciones de alcanzar las metas y objetivos organizacionales. 3. Los ingresos por ventaja competitiva de la diferenciación del servicio sí influye en el nivel de atención del servicio al cliente de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 56% de los Ejecutivos señaló que la empresa donde labora se genera ingresos por ventaja competitiva, así ofrecen un nivel de atención del servicio al cliente que lo diferencia de la competencia. 4. Los ingresos por promociones comerciales orientadas a captar clientes sí influyen en el nivel de tecnología aplicada de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 71% de los Ejecutivos señaló que su organización cuenta con ingresos por promociones comerciales orientadas a captar clientes, así los operadores ofrecen un mejor nivel de tecnología que les permite diferenciarse de la competencia. 5. El tipo de financiamiento cuando es obtenido de fuentes
--	---

	<p>ajenas sí eleva el nivel de costos operativos de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el mayor interés que se tiene que pagar en comparación a otras alternativas como participación o alquiler de máquinas tragamonedas, eleva los costos operativos al tener el operador que asumir los costos de mantenimiento de las máquinas tragamonedas, que no los asumiría en las otras alternativas.</p> <p>6. Los ingresos por las expectativas de los clientes por un premio mayor influyen en el tipo de política de trabajo de las empresas de juego de salas de máquinas tragamonedas, porque el 73% de los Ejecutivos sí considera que es necesario mantener en la actividad ingresos por expectativas a nivel de los clientes por un premio mayor, mediante la continuidad de la promoción de este premio y entrega del premio como parte de la política de trabajo de la organización.</p> <p>7. La estructura de financiamiento (4 alternativas) y la gestión de un operador se relacionan a través de la gestión de liquidez, gestión de activo fijo, gestión de mantenimiento y gestión tributaria en las 4 alternativas. La estructura de financiamiento (4 alternativas) y la gestión de un operador se relacionan a través de la gestión de personal en las Alternativas 1,2 y 4. Sin embargo, el operador no realiza la gestión del personal de mantenimiento en la Alternativa 3, ya que el asociado asume los costos de mantenimiento de las máquinas en participación.</p> <p>8. Un operador que decida adoptar para su empresa una estructura de financiamiento (una de las 4 alternativas), desarrollará la misma gestión de publicidad, ya que los gastos en este rubro será el mismo en todas las alternativas.</p>
--	---

b) Resultado respecto al objetivo específico 2 (Determinar que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de la eficiencia en la empresa Inti Gas Corporación SAC en la región de Ayacucho)

Autor	Resultados
<p>Gonzales (2014)</p>	<p>En su tesis: “Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el marco de la Ley n° 28015 en el Distrito de la Victoria - año 2013”, tesis para optar el título profesional de contador público, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, Escuela profesional de contabilidad y finanzas, de la Universidad de San Martín de Porres, Lima – Perú. Establece las siguientes conclusiones:</p> <p>a. El mayor porcentaje de las empresas de este rubro no cuenta con una adecuada aplicación de los factores como tecnología, capacidad de gestión, logística empresarial e innovación lo que no favorece la evaluación de la gestión empresarial.</p> <p>b. La gran mayoría de las empresas cuenta con un deficiente o inexistente planeamiento empresarial lo que hace que influya negativamente en el mercado local y extranjero.</p> <p>c. Un gran número de empresas no cuenta con una organización empresarial, lo que les lleva a dejar de lado oportunidades de atender grandes pedidos, desaprovechando la posibilidad de asociarse con otras empresas en el marco de la Ley N° 28015.</p> <p>d. La mayoría de las empresas no cuenta con una apropiada política empresarial, imposibilitando acceder a un financiamiento a través de las diversas entidades financieras.</p> <p>El objetivo general del presente trabajo de investigación fue</p>

	<p>conocer cómo influye la Ley N° 28015 en la gestión y competitividad de las Mypes del sector textil en el distrito de La Victoria, teniendo en cuenta que el punto crítico de este tipo de empresas es que no realizan una adecuada gestión empresarial, ya que sus actividades las realizan muchas veces de manera empírica.</p>
--	---

c) Resultado respecto al objetivo específico 3 (Identificar las causas de la falta de controles en la comercialización de bienes en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho)

Autor	Resultados
Blas (2013)	<p>En su tesis: “Influencia de los Créditos Pymes en la Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Comercialización en la Provincia de Sihuas 2013.”, tesis para optar el título profesional de contador público, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote, Chimbote – Perú. Establece las siguientes conclusiones:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Los gestores financieros de la entidad comercial en la provincia de SIHUAS, tienen que realizar un estudio cuidadoso de las distintas fuentes de financiamiento de los recursos económicos y financieros que sea la más provechosa, para lograr un mayor valor de la empresa y de los accionistas teniendo en cuenta que la maximización de la rentabilidad reflejado en las utilidades no es lo único que mueve a los dueños de las entidades. 2. Asimismo es importante señalar que la empresa es libre y responsable de escoger la fuente de los recursos económicos y financieros más convenientes para su capital, pues existen factores internos y externos que condicionan las decisiones del

	<p>empresario al momento de solicitar créditos bancarios.</p> <p>3. Por lo que pude investigar y también he llegado a la conclusión de que la influencia de los créditos pymes en las empresas comerciales de Sihuas, es positivo ya que al recurrir a entidades bancarias en la actualidad les dan más facilidades de pago y más oportunidades de obtener los créditos; es decir ya nos son tan exigentes con las garantías debido a que hay bastantes entidades que ofrecen créditos con rápida aprobación y con bajas tasas de interés por lo que ahora dichos comerciantes tiene más alternativas para buscar financiamiento a su conveniencia y que resulte fructuosa en la rentabilidad de la empresa.</p> <p>4. El financiamiento a Corto o Largo Plazo es importante para las micro y pequeñas empresas porque les brinda la posibilidad de mantener una economía y una continuidad de sus actividades comerciales estable y eficiente y por consecuencia otorgar un mayor aporte al sector económico al cual participan.</p> <p>5. El crédito es un componente esencial para el buen funcionamiento de la economía y para su desarrollo.</p> <p>6. Por otra parte existen algunos comerciantes que recurren a otros tipos de financiamiento (informal) por motivo del desconocimiento que causan los efectos de la incidencia de la rentabilidad que por lo estudiado y analizado en el presente informe resulta positivo.</p> <p>7. Las empresas comercializadoras que desarrollan un proyecto o estudio, destinados a la venta, deben valorar al costo sus productos del avance de dichos proyectos o estudios, y se presentarán como activos hasta la fecha de su venta.</p>
--	--

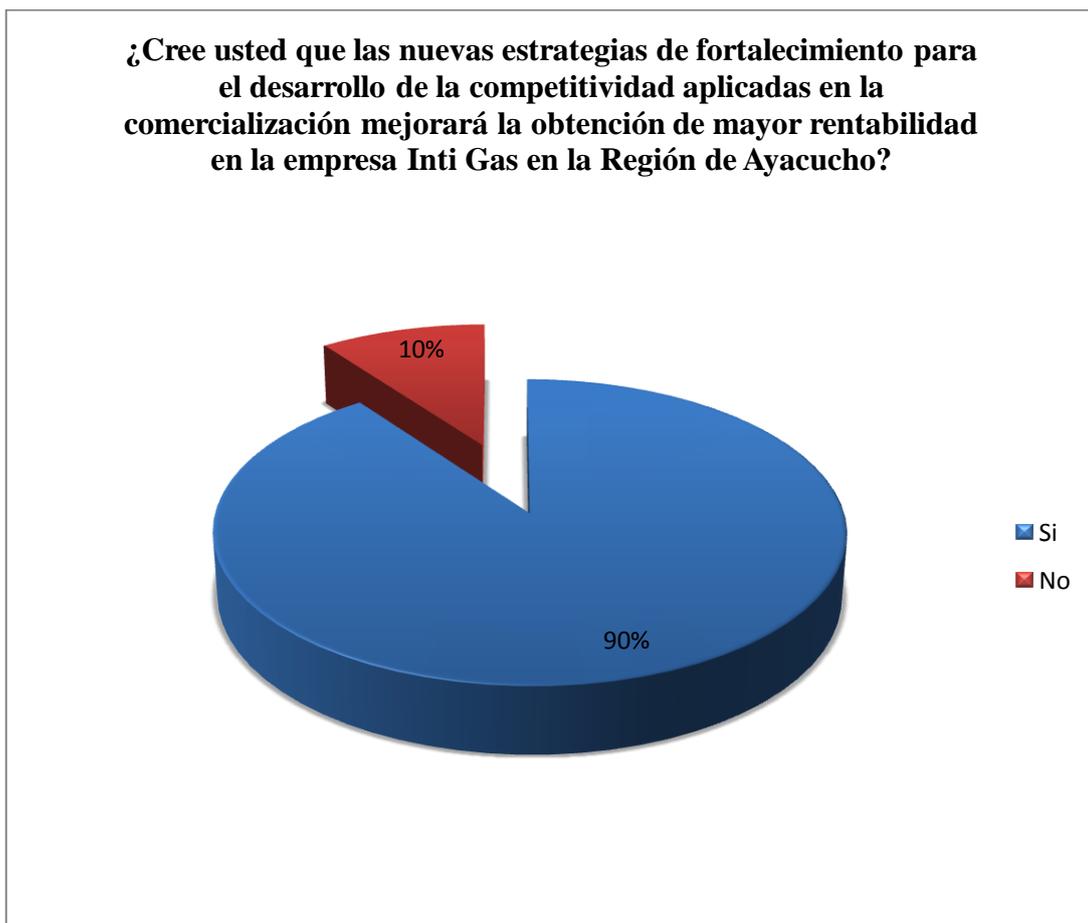
A la pregunta formulada:

1. ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho?

Cuadro 1

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Gráfico 1



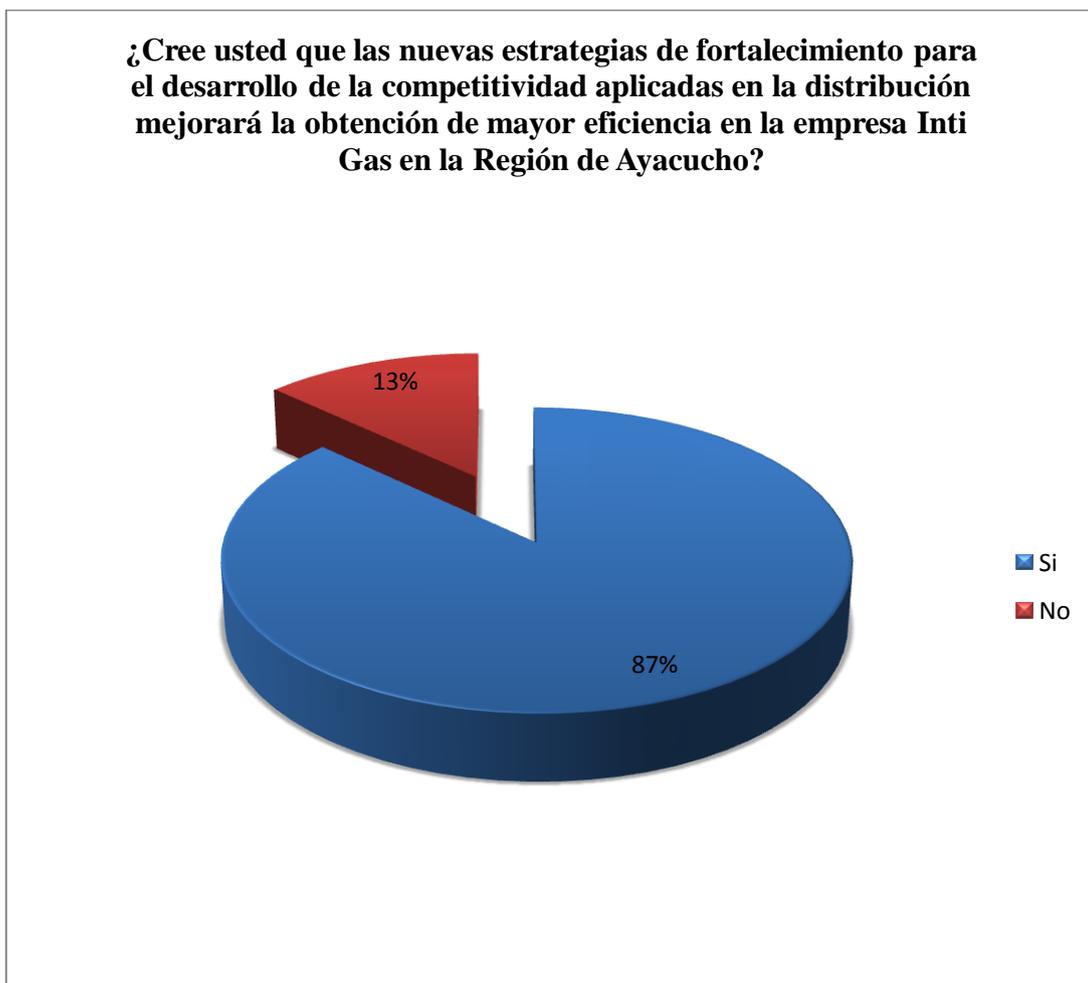
Fuente: Elaboración propia

2. ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho?

Cuadro 2

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	26	87%
No	4	13%
Total	30	100%

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia

3. ¿A su concepto cuáles son las causas de la falta de controles en la comercialización de gas?

Cuadro 3

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Negligencia	15	50%
Descuido	10	33%
Desconocimiento	3	10%
Otros	2	7%
Total	30	100%

Gráfico 3



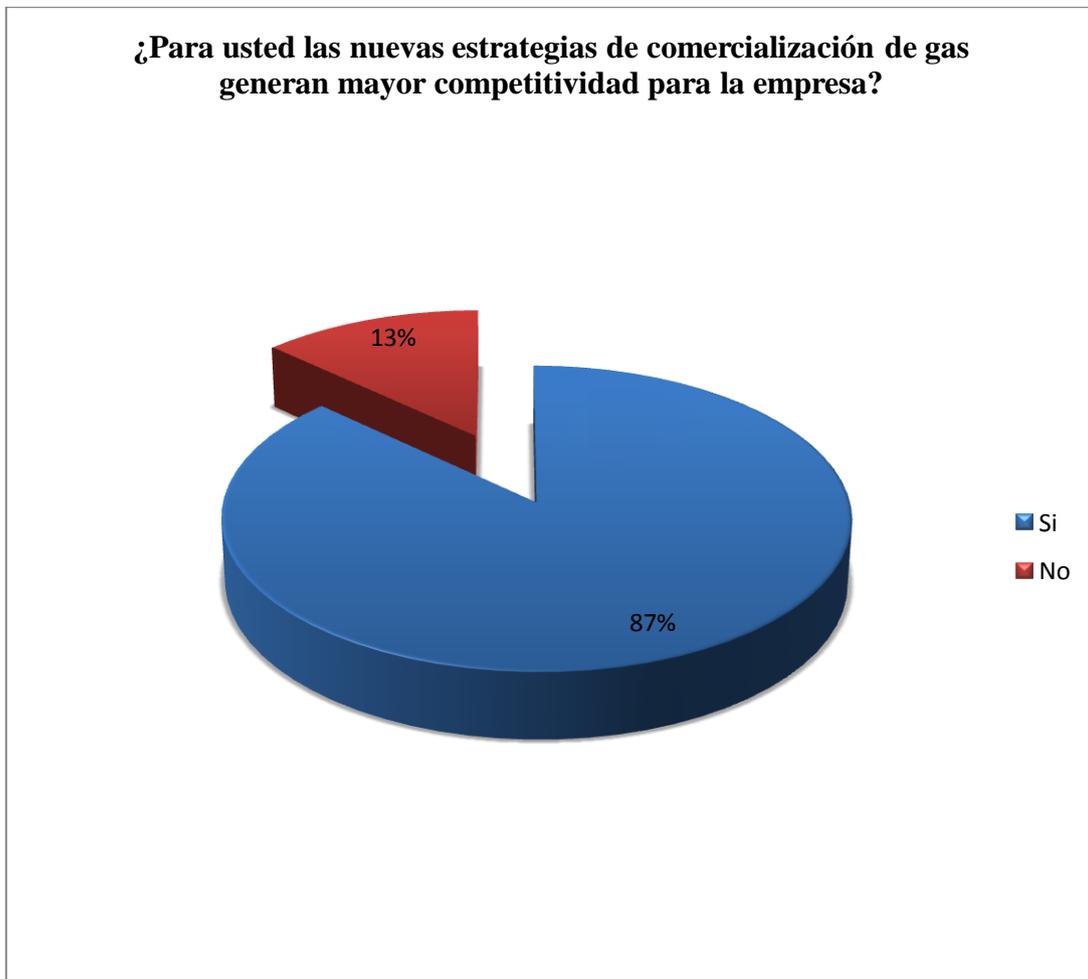
Fuente: Elaboración propia

4. ¿Para usted las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa?

Cuadro 4

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	26	87%
No	4	13%
Total	30	100%

Gráfico 4



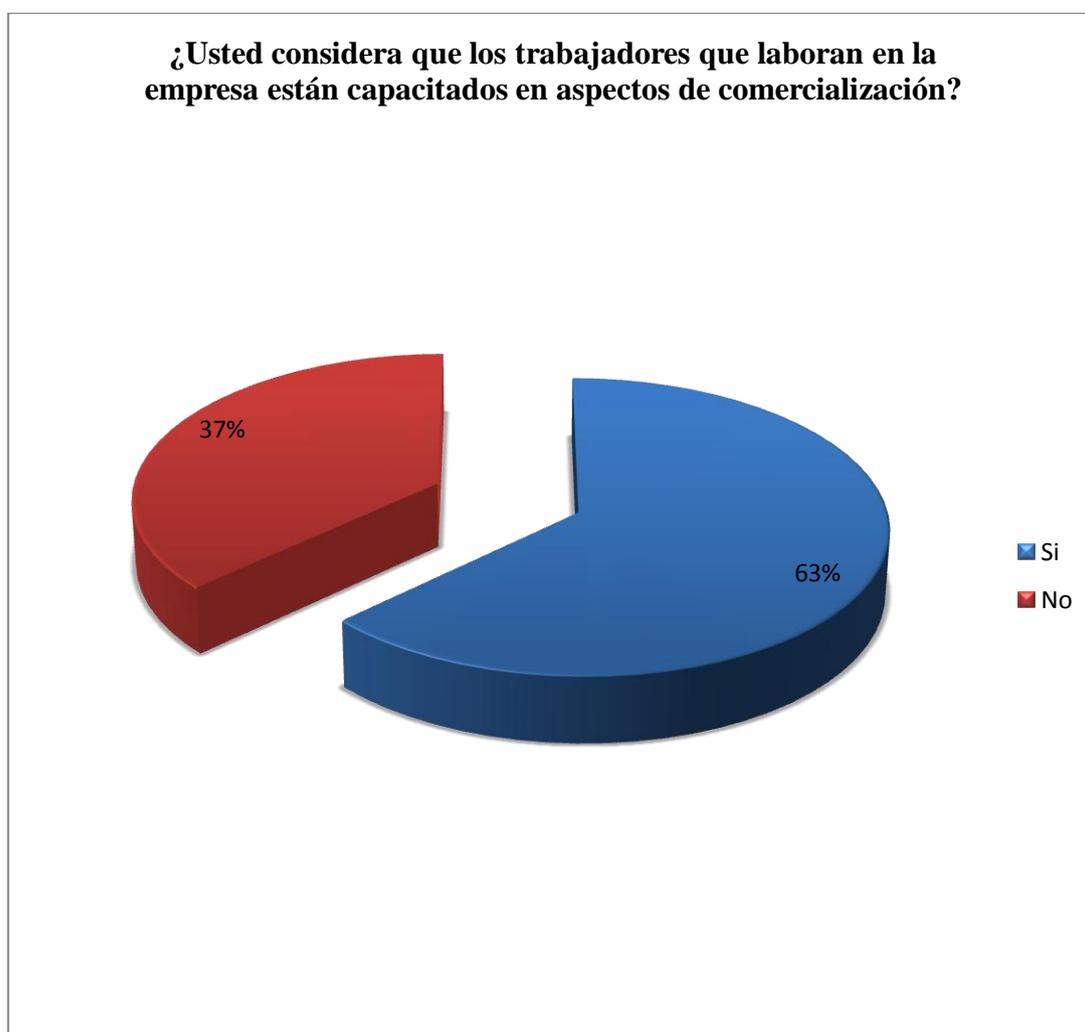
Fuente: Elaboración propia

5. ¿Usted considera que los trabajadores que laboran en la empresa están capacitados en aspectos de comercialización?

Cuadro 5

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	19	63%
No	11	37%
Total	30	100%

Gráfico 5



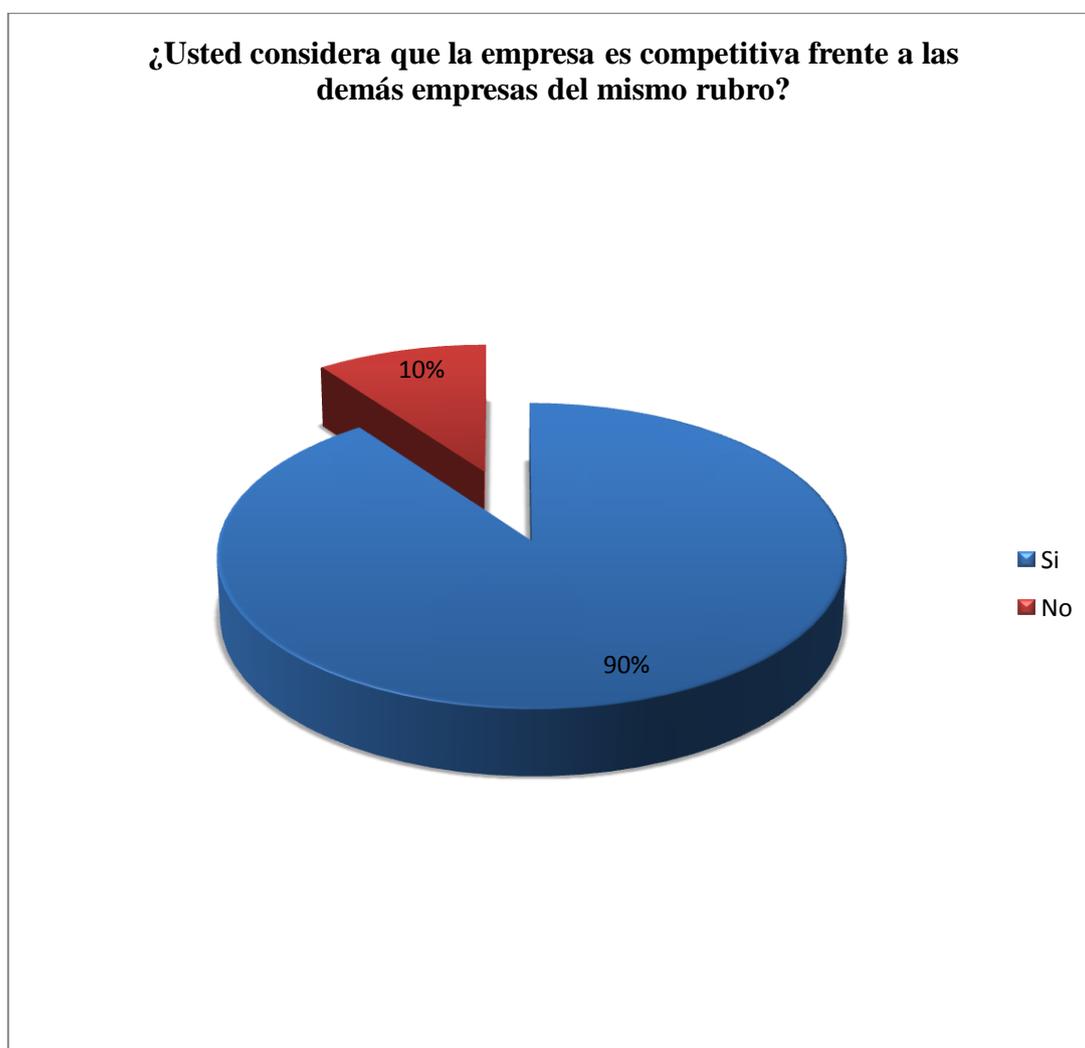
Fuente: Elaboración propia

6. ¿Usted considera que la empresa es competitiva frente a las demás empresas del mismo rubro?

Cuadro 6

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Si	27	90%
No	3	10%
Total	30	100%

Gráfico 6



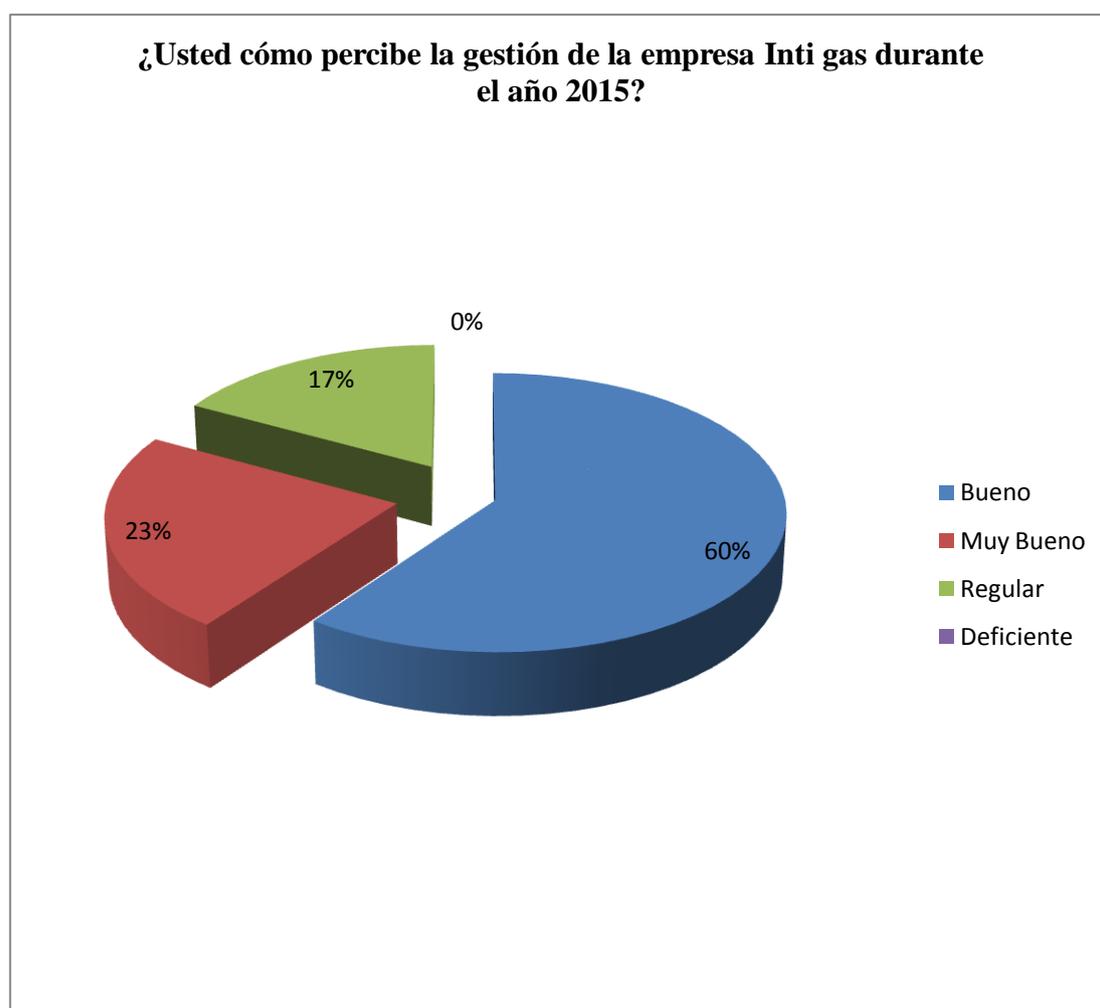
Fuente: Elaboración propia

7. ¿Usted cómo percibe la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015?

Cuadro 7

Alternativa	Sujetos	Porcentaje
Muy bueno	7	23%
Bueno	18	60%
Regular	5	17%
Deficiente	0	0%
Total	30	100%

Gráfico 7



Fuente: Elaboración propia

4.2 Análisis de resultados

Se tienen resultados obtenidos a base de encuestas, las cuales nos ayudaran a interpretar y analizar los resultados, se muestra a continuación de las preguntas realizadas:

Interpretación del cuadro y gráfico 1:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 90% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho, en tanto el 10% consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización no mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho.

Interpretación del cuadro y gráfico 2:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 87% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho, en tanto el 13% consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización no mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho.

Interpretación del cuadro y gráfico 3:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 50% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es la negligencia de funciones, el 33% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es el descuido, el 10% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es el desconocimiento, en tanto el 7% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas son otros aspectos.

Interpretación de cuadro 4 y gráfico 4:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 87% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa, en tanto el 13% consideran que las nuevas estrategias de comercialización de gas no generan mayor competitividad para la empresa.

Interpretación de cuadro 5 y gráfico 5:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 63% de los encuestados consideran que los trabajadores que laboran en la empresa están capacitados en aspectos de comercialización, en tanto el 37% consideran que los trabajadores que laboran en su empresa no están capacitados en aspectos de comercialización.

Interpretación de cuadro 6 y gráfico 6:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 90% de los encuestados consideran que la empresa es competitiva frente a las demás empresas del mismo rubro, en tanto el 10% consideran que su empresa es competitiva frente a las demás empresas del mismo rubro.

Interpretación de cuadro 7 y gráfico 7:

De acuerdo a la encuesta realizada, el 23% de los encuestados consideran que la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015 fue Muy bueno, en tanto el 60% encuestados consideran que la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015 fue Bueno, el 17% de los encuestados consideran que la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015 fue Regular, en tanto se considera que la gestión fue bueno una tendencia de regular.

Conclusiones

1. De acuerdo al cuadro y gráfico 1, el 90% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho. **(Objetivo Específico 1)**
2. De acuerdo al cuadro y gráfico 2, el 87% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho. **(Objetivo Específico 2)**
3. De acuerdo al cuadro y gráfico 3, el 50% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es la negligencia de funciones, el 33% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es el descuido, el 10% de los encuestados mencionan que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es el desconocimiento y el 7% señala otros aspectos. **(Objetivo Específico 3)**
4. De acuerdo al cuadro y gráfico 4, el 87% de los encuestados consideran que las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa
5. De acuerdo al cuadro y gráfico 5, el 63% de los encuestados consideran que los trabajadores que laboran en su empresa están capacitados en aspectos de comercialización.

Recomendaciones

1. De acuerdo a los resultados obtenidos se considera que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho, por tanto se hace necesario utilizar las nuevas estrategias de fortalecimiento para la empresa. **(Objetivo Específico 1)**
2. De acuerdo a los resultados obtenidos se considera que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho, por tanto se debe utilizar las nuevas estrategias de fortalecimiento para mejorar la eficiencia de la empresa. **(Objetivo Específico 2)**
3. De acuerdo a los resultados obtenidos se ha determinado que las causas de la falta de controles en la comercialización de gas es la negligencia de funciones, es el descuido, el desconocimiento, por tanto la gerencia de la empresa en coordinación con los servidores debe implementar mecanismos para superar las causas. **(Objetivo Específico 3)**
4. De acuerdo a los resultados obtenidos se ha determinado que las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa, por tanto es importante diseñar nuevas estrategias de comercialización para lograr la eficiencia y eficacia de la empresa.
5. De acuerdo a los resultados obtenidos se ha determinado que la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015 fue entre bueno y regular, la preocupación de los directivos debe ser que la empresa sea muy bueno, eficiente y eficaz, para tal efecto deben priorizar los controles previo, simultaneo y posterior a fin de lograr una empresa eficiente.

Aspectos complementarios

Bibliografía

- Blas (2013). “Influencia de los Créditos Pymes en la Desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas de Comercialización en la Provincia de Sihuas 2013.”. *tesis para optar el título profesional de contador público, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Chimbote - Perú.
- Gonzales (2014). Gestión empresarial y competitividad en las mypes del sector textil en el marco de la Ley n° 28015 en el Distrito de la Victoria - año 2013. *tesis para optar el título profesional de contador público, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, Escuela profesional de contabilidad y finanzas, de la Universidad de San Martín de Porres*. Lima – Perú.
- Huamán (2013). El financiamiento en la gestión de las empresas de juegos de máquinas tragamonedas en pueblo libre, Jesús maría y san miguel - Lima. *tesis para optar el grado de maestro en contabilidad, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, Escuela profesional de contabilidad y finanzas, de la Universidad de San Martín de Porres*. Lima – Perú.
- Jiménez (2014). “Micro innovación, una Estrategia para el Crecimiento de las pymes. Casos de estudio en México distrito Federal y en el estado de Veracruz”. *tesis para obtener el grado de maestro en ciencias con especialidad en estudios interdisciplinarios para pequeñas y medianas empresas, Instituto politécnico nacional*. Iztacalco – México.
- Palomino (2014). “El riesgo económico y el financiamiento de las Mypes en la gestión empresarial del rubro confecciones en general, del distrito de Ayacucho – 2013”, para optar el título profesional de contador público, Facultad de ciencias c. *para optar el título profesional de contador público, Facultad de ciencias contables, financieras y administrativas, de la Universidad Católica los Ángeles de Chimbote*. Ayacucho - Perú.

Sharpe (2012). *Finanzas–Perú*. segunda edición.

Vílchez (2014). La aplicación del factoring, arrendamiento Financiero y confirming, en la mejora de la gestión Financiera de las pequeñas y medianas empresas Del sector textil del emporio comercial de Gamarra. *tesis para optar el grado de maestro en contabilidad y Finanzas con mención en dirección financiera, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras de la Universidad de San Martín de Porres*. Lima – Perú.

Villaorduña (2014). Efectos del financiamiento en la gestión de las empresas de servicios en lima metropolitana. *tesis para optar el grado académico de doctor en contabilidad y finanzas, de la Facultad de ciencias contables, económicas y financieras, de la Universidad de San Martín de Porres*. Lima – Perú.

Anexos

Anexo 1



UNIVERSIDAD CATÓLICA LOS ÁNGELES CHIMBOTE

El cuestionario para el tema de investigación: “Estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización para la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas SAC en la región de Ayacucho, 2015” El cuestionario está dirigido a los trabajadores de la empresa Inti Gas SAC, entre directivos, y trabajadores, la información que usted proporcionará será utilizada sólo con fines académicos y de investigación, por lo que se le agradece por su valiosa información y colaboración.

Preguntas de encuesta

1. ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la comercialización mejorará la obtención de mayor rentabilidad en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho?

a) Si

b) No

2. ¿Cree usted que las nuevas estrategias de fortalecimiento para el desarrollo de la competitividad aplicadas en la distribución mejorará la obtención de mayor eficiencia en la empresa Inti Gas en la Región de Ayacucho?

a) Si

b) No

3. ¿A su concepto cuáles son las causas de la falta de controles en la comercialización de gas?

a) Negligencia

b) Descuido

c) Desconocimiento

d) otros

4. ¿Para usted las nuevas estrategias de comercialización de gas generan mayor competitividad para la empresa?

a) Si

b) No

5. ¿Usted considera que los trabajadores que laboran en su empresa están capacitados en aspectos de comercialización?

a) Si

b) No

6. ¿Usted considera que su empresa es competitiva frente a las demás empresas del mismo rubro?

a) Si

b) No

7. ¿Usted cómo percibe la gestión de la empresa Inti gas durante el año 2015?

a) Muy buena

b) Buena

c) Regular

d) Deficiente

Anexo 2

Glosario de términos teóricos o técnicos.

Amortización: En una amortización el deudor da al prestamista un reembolso del dinero otorgado por este último en un plazo convenido y con tasas de interés.

Análisis de crédito: Estudio de la situación financiera en que se encuentra el solicitante de un crédito para determinar si la entidad financiera puede asumir el riesgo que conlleva su concesión.

Cancelación: Es la anulación, la suspensión de un documento o de un compromiso suscripto, entre dos personas o entre un individuo y una empresa, oportunamente.

CMAC: Caja Municipal de Ahorro y Crédito.

Comisiones: son las cantidades que las entidades de crédito cobran en compensación por sus servicios (por ejemplo, enviar una transferencia, cambiar divisas, administrarle una cuenta, estudiar un préstamo, darle una tarjeta de crédito, etc.).

Confianza: Es la seguridad hacia una persona firme que alguien tiene de otro individuo o de algo.

Crédito empresarial: Es una alternativa de financiamiento para capital de trabajo y activo fijo, creada para apoyar los empresarios.

Crédito: Es una operación financiera donde una persona (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor), en la cual, este último se compromete a devolver la cantidad solicitada en el tiempo o plazo definido de acuerdo a las condiciones establecidas para dicho préstamo más los intereses devengados, seguros y costos asociados si los hubiera.

Demanda: se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

Empresa mayorista: es un componente de la cadena de distribución, en que la empresa o el empresario no se pone en contacto directo con los consumidores o usuarios finales de sus productos, sino que entrega esta tarea a un especialista.

Empresa minorista: es la empresa comercial o persona en régimen de autónomo que vende productos al consumidor final.

Entidades financieras: Sociedad cuya actividad principal consiste en obtener fondos de unos clientes y conceder financiación a otros generando con ello unos beneficios, que se complementan con las comisiones cobradas por otra serie de servicios de intermediación financiera y actividades afines.

Garantía: es un negocio jurídico mediante el cual se pretende dotar de una mayor seguridad al cumplimiento de una obligación o pago de una deuda.

Historial crediticio: Es la huella que dejas en el sistema financiero. Sé prudente y deja una buena impresión de tus hábitos. Con una historia cuidada y responsable, te garantizarás el acceso a oportunidades de crédito que mejorarán tu calidad de vida.

Interés: es un índice utilizado para medir la rentabilidad de los ahorros e inversiones así también el costo de un crédito bancario, se expresa como un porcentaje referido al total de la inversión o crédito.

Mypes: Sigla que corresponde a Micro y Pequeñas Empresas. Son sociedades unipersonales, de propiedad familiar, cuya planta no llega a cinco trabajadores y su gestión es poco profesional.

Pymes: La pequeña y mediana empresa es una empresa con características distintivas, y tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros prefijados por los Estados o regiones. Las pymes son agentes con lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos.

Requisitos: Es una circunstancia o condición necesaria para algo.

Tasa de interés: Es un porcentaje que se traduce en un monto de dinero, mediante el cual se paga por el uso del dinero.

Anexo 3

Mapa Constitucional del Perú



Mapa del departamento de Ayacucho

